Henry Hazlitt

LA ECONOMÍA EN UNA LECCIÓN

Este libro es un brillante análisis de los sofismas económicos que en los últimos tiempos se han convertido en una nueva ortodoxia, a pesar de sus internas contradicciones. Actualmente, no existe en el mundo un solo gobierno importante cuya política económica no se halle influida, cuando no totalmente determinada, por alguno de estos sofismas. El camino más corto y seguro para comprender la economía y la política económica actuales es una previa disección de los sofismas y falacias de que adolecen, singularmente de la falacia radical de la que todas parten y que, como ya puso brillantemente de relieve Frédéric Bastiat, consiste en la tendencia a considerar exclusivamente las consecuencias inmediatas de una política y sus efectos sobre un sector particular, sin reparar en las que produciría a largo plazo y sobre el conjunto de la comunidad.
Como dice L. H. Rockwell Jr., «se trata de uno de los libros más influyentes de entre todos cuantos se han escrito sobre cuestiones económicas. Así lo testifican los cerca de 11 millones de ejemplares vendidos y sus traducciones por lo menos a 10 idiomas».

Henry Hazlitt

La economía en una lección

ePUB v1.0
Deucalión 30.05.12

Título original: *Economics in One Lesson*
Henry Hazlitt, 1946.
Traducción: Adolfo Rivero Caro

Editor original: Deucalión (v1.0)
ePub base v2.0

PREFACIO

Este libro contiene un análisis de los sofismas económicos que han alcanzado en los últimos tiempos preponderancia suficiente hasta convertirse casi en una nueva ortodoxia. Tan sólo hubo de impedirlo sus propias contradicciones internas, que han dividido, a quienes aceptan las mismas premisas, en cien «escuelas» distintas, por la sencilla razón de que es imposible, en asuntos que tocan a la vida práctica, equivocarse de un modo coherente. Pero la única diferencia entre dos cualesquiera de las nuevas escuelas consiste en que unos u otros de sus seguidores se dan cuenta antes de los absurdos a que les conducen sus falsas premisas y desde ese momento se muestran en desacuerdo, bien por abandono de tales premisas, bien por aceptación de conclusiones menos nocivas o fantásticas que las que la lógica exigiría.

Con todo, en este momento no existe en el mundo un gobierno importante cuya política económica no se halle influida, cuando no totalmente determinada, por la aceptación de alguna de aquellas falacias. Quizá el camino más corto y más seguro para el entendimiento de la Economía sea una previa disección le los aludidos errores y singularmente del error central del que todos parten. Tal es la pretensión del presente volumen y de su título un tanto ambicioso y beligerante.

El libro ofrece, ante todo, un carácter expositivo, y no pretende ser original en cuanto a las principales ideas que contiene. Trata más bien de evidenciar cómo muchos de los que hoy pasan por brillantes avances e innovaciones son, de hecho, mera resurrección de antiguos errores y prueba renovada del aforismo según el cual quienes ignoran el pasado se ven condenados a repetirlo.

Sospecho que también el presente ensayo es vergonzosamente «clásico», «tradicional» y «ortodoxo». Al menos, éstos son los epítetos con los que, sin duda, intentarán desvirtuarlo aquellos cuyos sofismas se analizan aquí. Pero el estudioso, cuya intención es alcanzar la mayor cantidad posible de verdad, no ha de sentirse intimidado por tales adjetivos ni creer que ha de andar siempre buscando una revolución, un «lozano arranque» en el pensamiento económico. Su mente debe, desde luego, estar tan abierta a las nuevas como a la viejas ideas; y se complacerá en rechazar lo que es puro afán de inquietud y sensacionalismo por lo nuevo y original. Tal vez, como Morris R. Cohen ha apuntado, «la idea de que podemos desentendernos de las opiniones de cuantos pensadores nos han precedido, quita todo fundamento a la esperanza de que nuestra obra sea de algún valor para los que nos sucedan»[1].

Por tratarse de una obra expositiva, me he valido libremente de ideas ajenas sin indicar su origen, con la salvedad de raras notas y citas Esto es inevitable cuando se escribe sobre materia que ha sido ya tratada por muchas de las más esclarecidas mentes del mundo. Pero mi deuda para con un mínimo de tres escritores es de

naturaleza tan especial que no puedo pasar por alto su mención. En primer lugar, y por lo que atañe al tipo de argumentación expositiva empleado en mi obra, mi deuda es con el ensayo de Federico Bastiat *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas,* con casi un siglo de antigüedad. El presente trabajo puede, en efecto, ser considerado como una modernización, ampliación y generalización de lo contenido en aquel opúsculo.

Mi segunda deuda es con Philip Wicksteed; y particularmente los capítulos sobre salarios y el resumen final deben mucho a su *Commonsense of Political Economy.* La tercera alude a Ludwig von Mises. Además de todo lo que en este tratado elemental pueda deber al conjunto de sus escritos, lo que de una manera más específica me obliga a él es su exposición de la forma como se ha extendido el proceso de inflación monetaria.

He considerado todavía menos procedente mencionar nombres en el análisis de los sofismas. El hacerlo hubiera requerido una especial justicia para cada escritor criticado, con citas exactas y teniendo en cuenta la particular importancia que concede a este o al otro punto, las limitaciones que señala y sus personales ambigüedades, incoherencia, etc. Por ello creo que a nadie le importará demasiado la ausencia en estas páginas de nombres tales como Carlos Marx, Thorstein Veblen, Mayor Douglas, Lord Keynes, profesor Alvin Hansen y tantos otros. El objeto de este libro no es exponer los errores propios de determinado escritor, sino los errores económicos en su forma más frecuente, extendida e influyente. Las falsedades, una vez pasan al dominio público, se hacen anónimas, perdiendo las sutilezas o vaguedades que pueden observarse en los autores que más han cooperado a su propagación. La doctrina se simplifica; y el sofisma, enterrado en una maraña de distingos, ambigüedades o ecuaciones matemáticas, surge a plena luz. En su consecuencia, espero no se me acuse de injusto ante el hecho de que cualquier doctrina en boga, en la forma en que la presento, no coincida exactamente tal y como la formulara Lord Keynes o algún otro autor determinado Lo que aquí nos interesa son las creencias sostenidas por grupos políticamente influyentes o que deciden la acción gubernamental y no sus orígenes históricos.

Espero, finalmente, ser perdonado por las escasas referencias estadísticas contenidas en las siguientes páginas.

He tratado de escribir este libro con cuanta sencillez y ausencia de tecnicismo eran compatibles con la necesaria precisión, de modo que pueda ser perfectamente comprendido por el lector que carece de una previa preparación económica.

Aunque fue compuesto de un modo unitario, tres de los capítulos de este libro se publicaron como artículos sueltos, y desde aquí deseo expresar mi agradecimiento a *The New York Times, The American Scholar* y *The New Leader* por su autorización para reproducir lo anteriormente aparecido en sus páginas. Quedo reconocido al profesor Von Mises por la lectura del manuscrito y sus sugerencias, que tan útiles me

han sido. Y, naturalmente, asumo la responsabilidad de las opiniones que aquí se expresan.

H. H.

1. LA LECCIÓN

La Economía se halla asediada por mayor número de sofismas que cualquier otra disciplina cultivada por el hombre. Esto no es simple casualidad, ya que las dificultades inherentes a la materia, que en todo caso bastarían, se ven centuplicadas a causa de un factor que resulta insignificante para la Física, las Matemáticas o la Medicina: la marcada presencia de intereses egoístas. Aunque cada grupo posee ciertos intereses económicos idénticos a los de todos los demás, tiene también, como veremos, intereses contrapuestos a los de los restantes sectores; y aunque ciertas políticas o directrices públicas puedan a la larga beneficiar a todos, otras beneficiarán sólo a un grupo a expensas de los demás. El potencial sector beneficiario, al afectarle tan directamente, las defenderá con entusiasmo y constancia; tomará a su servicio las mejores mentes sobornables para que dediquen todo su tiempo a defender el punto de vista interesado, con el resultado final de que el público quede convencido de su justicia o tan confundido que le sea imposible ver claro en el asunto.

Además de esta plétora de pretensiones egoístas existe un segundo factor que a diario engendra nuevas falacias económicas. Es éste la persistente tendencia de los hombres a considerar exclusivamente las consecuencias inmediatas de una política o sus efectos sobre un grupo particular, sin inquirir cuáles producirá a largo plazo no sólo sobre el sector aludido, sino sobre toda la comunidad. Es, pues, la falacia que pasa por alto las consecuencias secundarias.

En ello consiste la fundamental diferencia entre la buena y la mala economía. El mal economista sólo ve lo que se advierte de un modo inmediato, mientras que el buen economista percibe también más allá. El primero tan sólo contempla las consecuencias directas del plan a aplicar; el segundo no desatiende las indirectas y más lejanas. Aquél sólo considera los efectos de una determinada política, en el pasado o en el futuro, sobre cierto sector; éste se preocupa también de los efectos que tal política ejercerá sobre todos los grupos.

El distingo puede parecer obvio. La cautela de considerar todas las repercusiones de cierta política quizá se nos antoje elemental. ¿Acaso no conoce todo el mundo, por su vida particular, que existen innumerables excesos gratos de momento y que a la postre resultan altamente perjudiciales? ¿No sabe cualquier muchacho el daño que puede ocasionarle una excesiva ingestión de dulces? ¿No sabe el que se embriaga que va despertarse con el estómago revuelto y la cabeza dolorida? ¿Ignora el dipsómano que está destruyendo su hígado y acortando su vida? ¿No consta al don Juan que marcha por un camino erizado de riesgos, desde el chantaje a la enfermedad? Finalmente, para volver al plano económico, aunque también humano, ¿dejan de advertir el perezoso y el derrochador, en medio de su despreocupada disipación, que caminan hacia un futuro de deudas y miseria?

Sin embargo, cuando entramos en el campo de la economía pública, verdades tan elementales son ignoradas. Vemos a hombres considerados hoy como brillantes economistas condenar el ahorro y propugnar el despilfarro en el ámbito público como medio de salvación económica; y que cuando alguien señala las consecuencias que a la larga traerá tal política, replican petulantes, como lo haría el hijo pródigo ante la paterna admonición: «A la larga, todos muertos». Tan vacías agudezas pasan por ingeniosos epigramas y manifestaciones de madura sabiduría.

Pero la tragedia radica en que, por el contrario, estamos ya soportando las consecuencias a largo plazo de las políticas de un pasado más o menos remoto. Hoy es ya el mañana que nos aconsejaba despreciar el mal economista de ayer. Las repercusiones remotas de ciertos métodos económicos pueden hacerse tangibles dentro de escasos meses; otras quizá requieran el transcurso de varios años, y tal vez precisen el paso de décadas. Pero, en todo caso, las consecuencias remotas se hallan contenidas en la política en cuestión tan fatalmente como el polluelo en el huevo o la flor en la semilla.

Por consiguiente, bajo este aspecto, puede reducirse la totalidad de la Economía a una lección única, y esa lección a un solo enunciado: El arte de la Economía consiste en considerar los efectos más remotos de cualquier acto o política y no meramente sus consecuencias inmediatas; en calcular las repercusiones de tal política no sobre un grupo, sino sobre todos los sectores.

Nueve décimas partes de los sofismas económicos que están causando tan terrible daño en el mundo actual son el resultado de ignorar esta lección. Derivan siempre de uno de estos dos errores fundamentales o de ambos: el contemplar sólo las consecuencias inmediatas de una medida o programa y el considerar únicamente sus efectos sobre un determinado sector, con olvido de los restantes.

Naturalmente, cabe incidir en el error contrario. Al ponderar un cierto programa económico no debemos atenernos exclusivamente a sus resultados remotos sobre toda la comunidad. Es éste un error que a menudo cometieron los economistas clásicos, lo cual engendró una cierta insensibilidad frente a la desgracia de aquellos sectores que resultaban inmediatamente perjudicados por unas directrices o sistemas que a largo plazo beneficiarían a la colectividad.

Pero son ya relativamente muy pocos quienes incurren en tal error, y esos pocos, casi siempre economistas profesionales. La falacia más frecuente en la actualidad; la que emerge una y otra vez en casi toda conversación referente a cuestiones económicas; el error de mil discursos políticos; el sofisma básico de la «nueva» Economía, consiste en concentrar la atención sobre los efectos inmediatos de cierto plan en relación con sectores concretos e ignorar o minimizar sus remotas repercusiones sobre toda la comunidad. Los «nuevos» economistas se jactan de que su actitud supone un enorme, casi revolucionario, avance en orden a los métodos de

los economistas «clásicos» u «ortodoxos», por cuanto a menudo descuidan los efectos que ellos tienen siempre presentes. Ahora bien, cuando, a su vez, ignoran o desprecian los efectos remotos, están incidiendo en un error de mayor gravedad. Su preciso y minucioso examen de cada árbol les impide ver el bosque. Sus métodos y las conclusiones deducidas son, con harta frecuencia, de profunda índole reaccionaria y a menudo asómbrales el constatar su plena coincidencia con el mercantilismo del siglo XVII. De hecho vienen a caer en aquellos antiguos errores (o caerían si no fueran tan inconsecuentes) de los que creíamos haber sido definitivamente liberados por los economistas clásicos.

Suele observarse con disgusto que los malos economistas propagan sus sofismas entre las gentes de manera harto más atractiva que los buenos sus verdades. Laméntase a menudo que los demagogos logren mayor asenso al exponer públicamente sus despropósitos económicos que los hombres de bien al denunciar sus fallos. En esto no hay ningún misterio. Demagogos y malos economistas presentan verdades a medias. Aluden únicamente a las repercusiones inmediatas de la política a aplicar o de sus consecuencias sobre un solo sector. En este aspecto pueden tener razón; y la réplica adecuada se reduce a evidenciar que tal política puede también producir efectos más remotos y menos deseables o que tan sólo beneficia a un sector a expensas de todos los demás. La réplica consiste, pues, en completar y corregir su media verdad con la otra mitad omitida. Ahora bien, tener en cuenta todas y cada una de las repercusiones importantes del plan en ejecución requiere a menudo una larga, complicada y enojosa cadena de razonamientos. La mayoría del auditorio encuentra difícil seguir esta cadena dialéctica y, aburrido, pronto deja de prestar atención. Los malos economistas aprovechan esta flaqueza y pereza intelectual indicando a su público que ni siquiera ha de esforzarse en seguir el discurso o juzgarlo según sus méritos, porque se trata sólo de «clasicismo», *laissez faire*, «apologética capitalista» o cualquier otro término denigrante, de seguros efectos sobre el auditorio.

Hemos precisado la naturaleza de la lección y de los sofismas que aparecen en el camino en términos abstractos. Pero la lección no será aprovechada y los sofismas continuarán ocultos a menos que ambos sean ilustrados con ejemplos. Con su ayuda podremos pasar de los más elementales problemas de la Economía a los más complejos y difíciles. Mediante ellos aprenderemos a descubrir y evitar, en primer lugar, las falacias más crudas y tangibles, y finalmente, otras más profundas y huidizas. A esta tarea procedemos a continuación.

2. LOS BENEFICIOS DE LA DESTRUCCIÓN

Comencemos con la más sencilla ilustración posible: elijamos, emulando a Bastiat, una luna de vidrio rota.

Supongamos que un golfillo lanza una piedra contra el escaparate de una panadería. El panadero aparece furioso en el portal, pero el pilluelo ha desaparecido. Empiezan a acudir curiosos, que contemplan con mal disimulada satisfacción los desperfectos causados y los trozos de vidrio sembrados sobre el pan y las golosinas. Pasado un rato, la gente comienza a reflexionar y algunos comentan entre sí o con el panadero, que después de todo la desgracia tiene también su lado bueno: ha de reportar beneficio a algún cristalero. Al meditar de tal suerte elaboran otras conjeturas. ¿Cuánto cuesta una nueva luna? ¿Cincuenta dólares? Desde luego es una cifra importante, pero al fin y al cabo, si los escaparates no se rompieran nunca, ¿qué harían los cristaleros? Por tales cauces la multitud se dispara. El vidriero tendrá cincuenta dólares más para gastar en las tiendas de otros comerciantes, quienes, a su vez, también incrementarán sus adquisiciones en otros establecimientos, y la cosa seguirá hasta el infinito. El escaparate roto irá engendrando trabajo y riqueza en artículos cada vez más amplios. La lógica conclusión sería, si las gentes llegasen a deducirla, que el golfillo que arrojó la piedra, lejos de constituir díscola amenaza, convertiríase en un auténtico filántropo.

Pero sigamos adelante y examinemos el asunto desde otro punto de vista. Los que presenciaron el suceso tenían, al menos en su primera conclusión, completa razón. Este pequeño acto de vandalismo significa, en principio, beneficios para algún cristalero, quien recibirá la noticia con satisfacción análoga a la del dueño de una funeraria que sabe de una defunción. Pero el panadero habrá de desprenderse de cincuenta dólares que destinaba a adquirir un traje nuevo. Al tener que reponer la luna se verá obligado a prescindir del traje o de alguna necesidad o lujo equivalente. En lugar de una luna y cincuenta dólares sólo dispondrá de la primera o bien, en lugar de la luna y el traje que pensaba comprar aquella misma tarde, habrá de contentarse con el vidrio y renunciar al traje. La comunidad, como conjunto, habrá perdido un traje que de otra forma hubiera podido disfrutar; su pobreza se verá incrementada justamente en el correspondiente valor.

En una palabra, lo que gana el cristalero lo pierde el sastre. No ha habido, pues, nueva oportunidad de «empleo». La gente sólo consideraba dos partes de la

transacción: el panadero y el cristalero; olvidaba una tercera parte, potencialmente interesada: el sastre. Este olvido se explica por la ausencia del sastre de la escena. El público verá reparado el escaparate al día siguiente, pero nunca podrá ver el traje extra, precisamente porque no llegó a existir. Sólo advierten tales espectadores aquello que tienen delante de los ojos.

Queda así aclarado el problema del escaparate roto: una falacia elemental. Cualquiera —se piensa— la desecharía tras unos momentos de meditación. Sin embargo, este tipo de sofismas, bajo mil disfraces, es el que más ha persistido en la historia de la Economía, mostrándose en la actualidad más pujante que nunca. A diario vuelve a ser solemnemente proclamado por grandes capitanes de la industria, cámaras de comercio, jefes sindicales, autores de editoriales, columnistas de prensa y comentaristas de radio, sabios estadísticos que se sirven de refinadas técnicas y profesores de Economía de nuestras mejores universidades. Por diversos caminos todos ponderan las ventajas de la destrucción.

Aunque algunos no suponen que se puedan derivar beneficios de pequeños actos de destrucción, ven incalculables ventajas si se trata de enormes actos destructivos. Nos hablan de cuánto mejor nos hallamos económicamente en la guerra que en la paz; ven «milagros de producción» que sólo la guerra origina y un mundo posbélico verdaderamente próspero gracias a la enorme demanda «acumulada» o «diferida». Enumeran alegremente las casas y ciudades que quedaron arrasadas en Europa y que «tendrán que ser reconstruidas». En América señalan las viviendas que no pudieron ser edificadas durante la conflagración, las medias de nylon que no pudieron ser suministradas, los automóviles y neumáticos inutilizados, los aparatos de radio y frigoríficos anticuados, etcétera. Así acumulan totales formidables.

Se trata, una vez más, del viejo tema: el sofisma del escaparate roto, vestido de nuevo y tan lozano que resulta difícil reconocerlo. Esta vez viene respaldado por un sinnúmero de falacias conexas. Se confunde necesidad con demanda. Cuanto más destruye la guerra, cuanto mayor es el empobrecimiento a que da lugar, tanto mayor es la necesidad posbélica. Indudablemente. Pero necesidad no es demanda. La verdadera demanda económica requiere no sólo necesidad, sino también poder de compra correspondiente. Las necesidades de China son hoy incomparablemente mayores que las de los Estados Unidos, pero su poder adquisitivo y, por consiguiente, el volumen de «nuevos negocios» que puede estimular es incomparablemente menor.

Pero cuando abandonamos el tema surge un nuevo sofisma que de ordinario esgrimen los mismos que sostenían el anterior. Consideran la «capacidad adquisitiva» meramente en su aspecto monetario y añaden que actualmente para disponer de dinero basta con imprimir billetes. Como alguien ha dicho, imprimir billetes es, efectivamente, la mayor industria del mundo, si se mide el producto en términos monetarios. Pero cuanto más dinero se crea de esta forma tanto más desciende el

valor de la unidad monetaria. La depreciación puede medirse por el alza que experimentan los precios de las mercancías. No obstante, como la mayoría de los seres se halla tan firmemente habituada a valorar su riqueza e ingresos en términos dinerarios, se consideran beneficiados cuando aumentan esos totales monetarios, aunque puedan verse reducidos a adquirir y poseer menor número de bienes. La mayor parte de los «buenos» resultados económicos que la gente atribuye a la guerra son realmente debidos a la inflación propia de los tiempos bélicos. Pueden ser producidos de la misma manera por una inflación equivalente en tiempos de paz. Más adelante volveremos sobre esta ilusión monetaria.

La falacia de una demanda «diferida» contiene una verdad a medias, como ocurría con el sofisma del escaparate roto. Este reportó, efectivamente, más negocio al cristalero y la destrucción bélica proporcionará mayores beneficios a los productores de ciertos bienes. La destrucción de casas y ciudades incrementará el negocio de las industrias de la construcción. La imposibilidad de producir automóviles, radios y frigoríficos durante la guerra acumulará una demanda posbélica para estos determinados productos.

A la mayor parte de las gentes se les antojará que todo ello equivale a un aumento en la demanda; y puede serlo, en efecto, en términos de dólares de inferior valor adquisitivo. Pero en realidad se produce una desviación de la demanda hacia aquellos productos determinados. Los europeos edificarán nuevas viviendas porque se hallan obligados a hacerlo, pero al construirlas restarán mano de obra y capacidad productiva a otras actividades. Al producir nuevas casas disminuirá en igual medida su capacidad adquisitiva de otras cosas. Siempre que se incrementen los negocios en una dirección han de reducirse correlativamente en otras, excepto en la medida en que las energías productivas sean en general estimuladas por el sentido de necesidad y urgencia. En una palabra, la guerra modificará la dirección del esfuerzo posbélico, cambiará el equilibrio industrial, la estructura de la industria. Y con el tiempo, esto tendrá también sus consecuencias; se producirá una nueva distribución de la demanda cuando se hayan satisfecho las necesidades acumuladas de casas y otros bienes duraderos. Entonces estas industrias temporalmente favorecidas tendrán que decaer en cierto grado para permitir elevarse a otras que atiendan a distintas necesidades.

Es importante no olvidar, por último, que no sólo se registrarán cambios de la demanda de posguerra comparada con la de preguerra. La demanda no se limitará a desplazarse de una a otra mercancía, sino que en la mayoría de los países se producirá una reducción en su totalidad.

Ello es inevitable si se considera que demanda y oferta son sólo dos caras de una misma moneda; son la misma cosa vista desde ángulos distintos. La oferta crea demanda porque en el fondo es demanda. La oferta de lo que se tiene es de hecho lo que puede ofrecerse a cambio de lo que se necesita. En este sentido, la oferta de trigo

por parte del agricultor constituye su demanda de automóviles y otras mercancías. La oferta de automóviles representa la demanda de trigo y otras mercancías por parte de la industria automovilística. Todo ello es inherente a la moderna división del trabajo y a la economía de cambio.

Este hecho fundamental pasa en verdad inadvertido para la mayoría de la gente, incluso para algunos economistas de brillante reputación, por efecto de ciertas complicaciones tales como el pago de salarios y la forma indirecta en que se llevan a cabo virtualmente, mediante el dinero, todos los cambios modernos. John Stuart Mill y otros escritores clásicos, aunque en ocasiones no supieran apreciar exactamente las complejas consecuencias que provoca el uso del dinero, vieron al menos, a través del velo monetario, las realidades que ocultaba. En ese sentido aventajaron a muchos de los críticos actuales, a los que el mecanismo monetario confunde más que ayuda. La simple inflación, es decir, la mera emisión de más dinero, con la consecuencia de salarios y precios más elevados, puede aparecer como creación de mayor demanda. Pero en términos de producción real e intercambio de mercancías efectivas no lo es. No obstante, un descenso en la demanda de posguerra puede permanecer oculto a mucha gente en razón a las ilusiones que provocan los mayores salarios, sobradamente rebasados por el incremento de los precios.

La demanda posbélica en muchos países, repitámoslo, disminuirá en valor absoluto en relación con la de la preguerra porque la oferta posbélica habrá disminuido. Esto resulta evidente en Alemania y Japón, donde decenas de grandes ciudades quedaron arrasadas. Es decir, que la cosa aparece lo suficientemente clara cuando formulamos un ejemplo extremado. Si Inglaterra hubiese perdido todas sus grandes ciudades con ocasión de la guerra, en lugar de haber sufrido sus consecuencias sólo en un grado reducido; si sus instalaciones industriales hubiesen quedado arrasadas y la casi totalidad de su capital acumulado y bienes de consumo aniquilados, de tal suerte que su población se hubiera visto reducida al nivel económico de los chinos, pocos se atreverían a hablar de demanda acumulada y diferida a causa de la guerra. Sería obvio que el poder adquisitivo habría quedado disminuido en igual medida que la capacidad productiva. Una inflación monetaria desenfrenada, al multiplicar por mil el nivel de precios, podría indudablemente elevar las cifras de la «renta nacional» en términos monetarios respecto a las de la preguerra; pero los que sobre tal supuesto pensaran, con error notorio, ser más ricos que antes, demostrarían su incapacidad para entender una argumentación lógica. Sin embargo, los mismos principios son aplicables tanto a una pequeña destrucción bélica como a otra de vastas proporciones.

Pueden darse, sin embargo, en compensación, otros factores positivos. Los adelantos técnicos y su perfeccionamiento durante la contienda, por ejemplo, pueden incrementar en mayor o menor grado la productividad individual o nacional. La

destrucción bélica desviará ciertamente la demanda posbélica de unos cauces a otros. Y un cierto número de personas continuará engañándose indefinidamente al imaginar que goza de verdadero bienestar económico a través de aumentos de salarios y precios originados por un exceso de papel moneda. Pero la idea de que pueda alcanzarse una auténtica prosperidad mediante una «demanda supletoria» de bienes destruidos o no creados durante la guerra constituye evidentemente un sofisma.

3. LAS OBRAS PUBLICAS INCREMENTAN LAS CARGAS FISCALES

1

No existe en el mundo actual creencia más arraigada y contagiosa que la provocada por las inversiones estatales. Surge por doquier, como la panacea de nuestras congojas económicas. ¿Se halla parcialmente estancada la industria privada? Todo puede normalizarse mediante la inversión estatal. ¿Existe paro? Sin duda alguna ha sido provocado por el «insuficiente poder adquisitivo de los particulares». El remedio es fácil. Basta que el Gobierno gaste lo necesario para superar la «deficiencia».

Existe abundante literatura basada en tal sofisma que, como a menudo ocurre con doctrinas semejantes se ha convertido en parte de una intrincada red de falacias que se sustentan mutuamente. No podemos detenernos ahora en el examen de toda la red; más adelante analizaremos algunas de sus ramificaciones. Pero sí que vamos a adentrarnos en el estudio del sofisma matriz, del que la progenie de errores deriva, el hilo maestro de la red.

Todo lo que obtenemos, aparte de los dones gratuitos con que nos obsequia la naturaleza, ha de ser pagado de una u otra manera. Sin embargo, el mundo está lleno de seudoeconomistas cargados de proyectos para conseguir algo por nada. Aseguran que el Gobierno puede gastar y gastar sin acudir a la imposición fiscal; que puede acumular deudas que jamás saldará puesto que «nos las debemos a nosotros mismos». Más adelante volveremos; sobre tan sorprendente doctrina. Por el momento, mucho me temo que hayamos de ponernos dogmáticos para afirmar que tan plácidos sueños condujeron siempre a la bancarrota nacional o a una desenfrenada inflación. Ahora nos limitaremos a señalar que cuantos gastos realizan los gobiernos son satisfechos mediante la correspondiente exacción fiscal; que aplazar el vencimiento sólo sirve para agravar el problema, y en fin, que la propia inflación no es más que una manera particularmente viciosa de tributar.

Al dejar para ulterior examen la maraña de sofismas íntimamente relacionados con la deuda pública y la inflación crónicas, habremos de dejar bien sentado a través de este capítulo que de una manera inmediata o remota cada dólar que el Gobierno gasta procede inexcusablemente de un dólar obtenido a través del impuesto. Cuando consideramos la cuestión de esta manera, los supuestos milagros de las inversiones estatales aparecen a una luz muy distinta. Una cierta cantidad de gasto público es

indispensable para cumplir las funciones esenciales del Gobierno. Cierto número de obras públicas —calles, carreteras, puentes y túneles, arsenales y astilleros, edificios para los cuerpos legislativos, la policía y los bomberos— son necesarias para atender los servicios públicos indispensables. Tales obras públicas, útiles por sí mismas y por tanto necesarias, no conciernen a nuestro estudio. Aquí me refiero a las obras públicas consideradas como medio de «combatir el pato» o de proporcionar a la comunidad una riqueza de la que en otro caso se habría carecido.

Se ha construido un puente. Si se ha hecho así para atender una insistente demanda pública; si se resuelve un problema de tráfico o de transporte de otro modo insoluble; si, en una palabra, incluso es más necesario que las cosas en que los contribuyentes hubiesen gastado su dinero de no habérselo detraído mediante la exacción fiscal, nada cabe objetar. Ahora bien, un puente que se construye primordialmente «para proporcionar trabajo» es de una clase muy distinta. Cuando el facilitar empleo se convierte en finalidad, la necesidad pasa a ser una cuestión secundaria. Los «proyectos» han de insertarse, y en lugar de pensar sólo dónde deben construirse los puentes, los burócratas empiezan por preguntarse dónde pueden ser construidos. ¿Descúbrense plausibles razones para que el nuevo puente una Este con Oeste? Inmediatamente se convierte en una necesidad absoluta y los que se permitan formular la menor reserva son tachados de obstruccionistas y reaccionarios.

Una doble argumentación se formula en pro del puente: la primera se esgrime principalmente antes de su construcción; la segunda, cuando ya está terminado. Inicialmente se afirma que tal obra proporcionará trabajo. Facilitará, pongamos por caso, 500 jornales diarios durante un año, dándose a entender que tales jornales no hubiesen de otro modo existido.

Esto es lo que se advierte a primera vista. Pero si nos hallamos algo avezados en el ejercicio de considerar las consecuencias remotas sobre las inmediatas y no prescindimos de quienes son indirectamente afectados por el proyecto gubernamental para proteger a quienes se benefician de una manera directa, el cuadro ofrece perspectivas bien distintas. Es cierto que un grupo determinado de obreros encontrará colocación. Pero la obra ha sido satisfecha con dinero detraído mediante los impuestos. Por cada dólar gastado en el puente habrá un dólar menos en el bolsillo de los contribuyentes. Si el puente cuesta un millón de dólares, los contribuyentes habrán de abonar un millón de dólares, y se encontrarán sin una cantidad que de otro modo hubiesen empleado en las cosas que más necesitaban.

En su consecuencia, por cada jornal público creado con motivo de la construcción del puente, un jornal privado ha sido destruido en otra parte. Podemos ver a los hombres ocupados en la construcción del puente podemos observarles en el trabajo. El argumento del empleo usado por los inversores oficiales resulta así tangible y sin duda convencerá a la mayoría. Ahora bien, existen otras cosas que no vemos porque

desgraciadamente se ha impedido que lleguen a existir. Son las realizaciones malogradas como consecuencia del millón de dólares arrebatado a los contribuyentes. En el mejor de los casos, el proyecto de puente habrá provocado una desviación de actividades. Más constructores de puentes y menos trabajadores en la industria del automóvil, radiotécnicos, obreros textiles o granjeros.

Pero estamos ya en el segundo argumento. El puente se halla terminado. Supongamos que se trata de un airoso puente y no de una obra antiestética. Ha surgido merced al poder mágico de los inversores estatales. ¿Qué habría sido de él si obstruccionistas y reaccionarios se hubiesen salido con la suya? No habría existido tal puente y el país hubiese sido más pobre, exactamente en tal medida.

Una vez más los jerarcas disponen de la dialéctica más eficaz para convencer a quien; s no ven más allá del alcance de sus ojos. Contemplan el puente. Pero si hubiesen aprendido a ponderar las consecuencias indirectas tanto como las directas, serían capaces de ver con los ojos de la imaginación las posibilidades malogradas. En efecto, contemplarían las casas que no se construyeron, los automóviles y radios que no se fabricaron, los vestidos y abrigo; que no se confeccionaron e incluso quizá los productos del campo que ni se vendieron ni llegaron a ser sembrados. Para ver tales cosas increadas se requiere un tipo de imaginación que pocas personas poseen. Acaso podamos pensar una vez en tales objetos inexistentes, pero no cabe tenerlos siempre presentes, como ocurre con el puente que a diario cruzamos. Lo ocurrido ha sido, sencillamente, que se ha creado una cosa a expensas de otras.

2

El mismo razonamiento es aplicable, por supuesto, a cualquier otro tipo de obras públicas. Por ejemplo, a la construcción con fondos estatales de viviendas para personas económicamente más débiles. Lo que realmente sucede es que mediante la e exacción fiscal se obtiene de familias de ingresos más cuantiosos (y quizá también un poco de otras con no tan altos ingresos) recursos, obligándose a los grupos aludidos a subvencionar a familias modestas que en definitiva dispondrán de viviendas mejores por unos alquileres iguales o más bajos que los que venían satisfaciendo.

No pretendo analizar en este momento los argumentos alegados en pro y en contra de la construcción de viviendas por el Estado. He de limitarme a señalar el error que contienen dos de los argumentos que con mayor frecuencia se esgrimen en favor de tal género de construcciones. Uno es el de que tales edificaciones «proporcionan trabajo», y el segundo, que se crea una riqueza que en otro supuesto

sería inexistente. Ambas argumentaciones son falaces por cuanto olvidan lo que los impuestos malogran. Las exacciones destinadas a la construcción de viviendas destruyen tantos jornales en otros sectores como crean en el de la vivienda. Igualmente son causa de que no se edifiquen viviendas por particulares, no se fabriquen lavadoras y frigoríficos y escaseen numerosas mercancías y servicios.

Es inconsistente el razonamiento que, por ejemplo, arguye, a modo de réplica, que dicha construcción oficial de viviendas no será financiada por la aportación de capitales ingentes, sino sencillamente mediante aportaciones anuales. Esto sólo significa que el costo se reparte entre varios años en lugar de concentrarse en uno. Implica igualmente que lo que se obtiene de los contribuyentes se reparte a lo largo de los años en lugar de concentrarse en un ejercicio. Tales sutilezas nada tienen que ver con la cuestión fundamental.

La gran ventaja psicológica de quienes abogan por la construcción de esta clase de viviendas radica en que se observa a los obreros trabajando en las mismas mientras se construyen y se contemplan las casas una vez terminadas. Las gentes viven en ellas y con orgullo las muestran a sus amistades. Nadie ve los jornales destruidos por los impuestos percibidos para la edificación de aquellas viviendas, como tampoco las mercancías y servicios que nunca llegaron a existir. Hace falta un gran esfuerzo mental renovado cada vez que se contemplan las casas y sus felices moradores para pensar en la riqueza increada. ¿:Es sorprendente que los partidarios de la construcción estatal de viviendas desprecien la argumentación contraria, cual si se tratara de un cúmulo de entelequias y de meras objeciones teóricas, en tanto señalan las viviendas construidas? Este modo de reaccionar es igual al de aquel personaje de *Santa Juana*, de Bernard Shaw, que cuando se le habla de la teoría de Pitágoras sobre la esfericidad de la tierra y su movimiento alrededor del sol, replica: «¡Qué majadería! ¿Pero es que no tiene ojos para ver?».

Análogo razonamiento hemos de aplicar, una vez más, a grandes proyectos como el *Tennessee Valley Authority*. En este caso, debido a sus ingentes dimensiones, el peligro de ilusión óptica es mayor que nunca. He aquí una gigantesca presa, un formidable arco de acero y hormigón, «superior a todo lo que el capital privado hubiera podido construir», ídolo de fotógrafos, paraíso de socialistas y el símbolo más utilizado de los milagros de la construcción, la propiedad y la administración públicas. Han surgido gigantescos generadores y centrales. Toda una región ha sido elevada a un más alto nivel económico y cubierta por factorías e industrias que de otra forman no hubieran existido. Y todo ello se presenta, en los panegíricos de sus entusiastas, como claro logro económico sin contrapartida.

No es el caso de analizar ahora los méritos del TVA o los de otros proyectos públicos semejantes. Pero esta vez hace falta un especial esfuerzo de imaginación, que poca gente parece capaz de realizar, para considerar el debe del libro mayor. Si

los impuestos obtenidos de los ciudadanos y empresas son invertidos en un lugar geográfico concreto, ¿qué tiene de sorprendente ni de milagroso que dicho lugar disfrute una mayor riqueza en comparación con el resto del país? No es lícito olvidar en tal supuesto que otras regiones serán por ello relativamente más pobres. De todas suertes, lo que «el capital privado no podía construir» lo ha sido, de hecho, por el capital privado; por aquel capital extraído mediante la exacción fiscal, o si se obtuvo mediante empréstitos, habrá de ser finalmente amortizado con cargo a impuestos que también en su día soportará el contribuyente. De nuevo hay que hacer un esfuerzo de imaginación para ver las centrales eléctricas y viviendas privadas, las máquinas de escribir y los aparatos de radio que nunca llegaron a cobrar realidad porque el capital necesario fue tomado a los ciudadanos de todo el país y dedicado a la construcción de la fotogénica Presa Norris.

3

He escogido deliberadamente los ejemplos más favorables para la inversión estatal, es decir, los que con mayor frecuencia y fervor recomiendan los jerarcas y gozan de más cálida acogida por parte del público. He pasado por alto los centenares de descabellados proyectos que invariablemente se ejecutan persiguiendo como principal finalidad «proporcionar empleos» y «dar trabajo», aun cuando aparezca más o menos dudosa su práctica utilidad. Por lo demás, cuanto más ruinosa sea la obra, más elevado el coste de la mano de obra invertido, mejor cumplirá el propósito de proporcionar mayor empleo. En tales circunstancias, es poco probable que los proyectos madurados por los burócratas proporcionen la misma suma de riqueza y el mismo bienestar por dólar gastado que los que proporcionarían los propios contribuyentes si, en lugar de verse constreñidos a entregar parte de sus ingresos al Estado, los invirtieran con arreglo a sus deseos.

4. LOS IMPUESTOS DESALIENTAN LA PRODUCCIÓN

Existe todavía otro factor que contribuye a hacer improbable que la riqueza creada por la inversión estatal compense plenamente la riqueza destruida por los impuestos percibidos y destinados al pago de aquellas inversiones. No se trata simplemente, como a menudo se supone, de tomar algo del bolsillo derecho de la nación para ponerlo en el izquierdo. Los inversionistas estatales nos dicen, por ejemplo, que si la renta nacional asciende a 200 000 000 000 de dólares (siempre son generosos al fijar esta cifra), unos impuestos de 50 000 000 000 de dólares al año significa transferir tan sólo el 25 por 100 de fines privados a fines públicos. Esto es hablar como si el país fuera una gigantesca empresa mercantil y como si tales operaciones implicaran meros apuntes contables. Los inversores estatales olvidan que están tomando el dinero de A para entregarlo a B. Mejor dicho, lo saben muy bien; pero en tanto extensamente aluden a los beneficios que el proceso reporta a B y se refieren a las cosas maravillosas de que disfrutará y que no hubiera soñado si tal dinero no le hubiera sido entregado, pasan por alto las consecuencias que A habrá de soportar. Ven sólo a B y olvidan a A.

En el mundo moderno no se aplica a todas las gentes igual porcentaje de impuesto sobre los ingresos personales. La mayor carga fiscal recae sobre un sector limitado de los contribuyentes y dicha contribución sobre la renta ha de ser suplementada mediante otros tipos de imposición. Tales exacciones inevitablemente afectan a las acciones e incentivos de las personas que tienen que soportarlas. Cuando una empresa pierde cien centavos por cada dólar perdido y sólo se le permite conservar sesenta de cada dólar ganado; cuando no puede compensar sus años de pérdidas con sus años de ganancias, o no puede hacerlo adecuadamente, su línea de conducta queda perturbada. No intensifica su actividad mercantil, o si lo hace, sólo incrementa aquellas operaciones que implican un mínimo de riesgo. Aquellos que se percatan de esta realidad se retraen de iniciar nuevas empresas. De esta suerte, los empresarios establecidos no provocan la creación de nuevas fuentes de trabajo o lo hacen en grado mínimo; muchos deciden no convertirse en empresarios. El perfeccionamiento de la maquinaria y la renovación de los equipos industriales se produce a ritmo más lento, y el resultado, a la larga se traduce en impedir a los consumidores la adquisición de productos mejores y más baratos, con lo que disminuyen los salarios reales.

Un efecto semejante se produce cuando los ingresos personales son gravados en un 50, 60, 75 ó 90 por 100. Las gentes comienzan a preguntarse por qué tienen que trabajar seis, ocho o diez meses del año para el Gobierno y sólo seis, cuatro o dos meses para ellos mismos y sus familias. Si pierden el dólar completo cuando pierden, pero sólo pueden conservar una parte de él cuando lo ganan, llegan a la conclusión de

que es una tontería arriesgar su capital. De esta suerte, el capital disponible decrece de modo alarmante. Queda sujeto a imposición fiscal aun antes de ser acumulado. En definitiva, al capital capaz de impulsar la actividad mercantil privada se le impide, en primer lugar, existir, y el escaso que se acumula se ve desalentado para acometer nuevos negocios. El poder público engendra el paro que tanto deseaba evitar.

Una cierta carga fiscal es, naturalmente, indispensable para cumplir las funciones esenciales de todo Gobierno. Unos impuestos razonables, adecuados a estos fines, no interfieren seriamente la producción. Los servicios públicos que ofrecen a cambio y que, por lo demás, salvaguardan la producción misma, suponen más que suficiente compensación. Ahora bien, cuanto mayor sea el porcentaje de renta nacional que absorban las cargas fiscales, tanto mayor será la disuasión ejercida sobre la producción y la actividad privada. Cuando la carga total tributaria rebasa unos límites soportables, el problema de buscar nuevos impuestos que no desalienten y obstaculicen la producción resulta insoluble.

5. EL CRÉDITO ESTATAL PERTURBA LA PRODUCCIÓN

1

La «ayuda» estatal a los negocios resulta tan temible a veces como su hostilidad. En especial, cuando —como a menudo ocurre— el supuesto estímulo adopta la forma de concesión directa de anticipos estatales reintegrables o bien el aval de préstamos privados.

La cuestión relacionada con el crédito estatal adquiere mayor complejidad si se presta la debida atención al hecho de que ineludiblemente implica el riesgo de provocar inflación.

La propuesta de esta naturaleza que con mayor frecuencia se presenta al Congreso se refiere a la concesión de más amplios créditos a los agricultores. A juicio de la mayoría de los miembros del Congreso, los agricultores no disponen nunca de suficiente crédito. El proporcionado por las compañías financieras privadas, sociedades de seguros o bancos rurales nunca les parece «adecuado». El Congreso descubre siempre sectores no amparados por las instituciones crediticias existentes, a pesar de las muchas que él mismo ha creado. Los agricultores pueden disfrutar de suficiente crédito a largo o corto plazo, pero al parecer escasea el crédito «intermedio», el tipo de intereses es excesivo o bien se formula la queja de que los préstamos privados sólo se conceden a agricultores ricos y sólidamente establecidos. Así, el legislador se dedica a amontonar sin tasa nuevas instituciones y variedades nuevas de préstamos agrícolas.

La confianza en todas estas medidas, como se verá, deriva de un doble espejismo. En primer lugar, el asunto se examina únicamente desde el punto de vista de los agricultores que solicitan crédito. Y aun así y todo, tan sólo se pondera adecuadamente la primera mitad de la transacción.

Ahora bien, cualquier empréstito, a juicio de todo beneficiario honesto, ha de ser, en definitiva, reintegrado. Todo crédito representa una deuda. Las propuestas encaminadas a prodigar los créditos implican, por consiguiente, un volumen mayor de deudas. Si al aludir a los primeros se empleara habitualmente el segundo apelativo, la petición aparecería menos tentadora.

No es necesario analizar ahora los préstamos normales concedidos a los agricultores a través de fuentes privadas. Consisten en hipotecas, aplazamientos en el

pago del precio de adquisición de automóviles, frigoríficos, radios, tractores y otra maquinaria agrícola, y en créditos bancarios otorgados al agricultor en tanto recolecta, vende sus productos y percibe su importe. Nos concretaremos aquí al examen de los créditos concedidos a agricultores, bien directamente por alguna organización estatal o mediante su aval.

Tales anticipos son fundamentalmente de dos clases. Unos permiten al agricultor mantener su cosecha fuera del mercado. Existe un tipo de crédito especialmente peligroso, pero será más conveniente considerarlo más tarde, cuando estudiemos los controles gubernamentales sobre las mercancías. Los otros ponen a disposición del agricultor los fondos necesarios para la adquisición de capital, y a menudo incluso le permiten establecerse, capacitándole para comprar una granja, un par de mulas, un tractor o las tres cosas a un tiempo.

A primera vista, la justificación de tales préstamos puede parecer bien fundada. He aquí una familia pobre, se arguye, que carece de todo medio de vida. Es antieconómico obligarles a vivir de la caridad. Facilitémosles una granja, situémosles en condiciones de comerciar, hagamos de ellos ciudadanos productivos y respetables que contribuyan al incremento de la producción nacional y, finalmente, capaces de cancelar los préstamos con los productos cosechados. Supongamos a un granjero que por carecer de capital utiliza métodos primitivos de producción y no puede adquirir un tractor. Préstesele ese dinero; al aumentar su productividad podrá reintegrar el anticipo con los beneficios de una mayor cosecha. De este modo, aseguran, no sólo se consigue enriquecer y poner en marcha a un determinado agricultor, sino que al propio tiempo se enriquece la comunidad como consecuencia del aumento de la producción. Y el préstamo, concluye el razonamiento, cuesta al Gobierno y a los contribuyentes menos que nada, puesto que es «autoliquidable».

Pues bien, he aquí la función que precisamente ejerce a diario el crédito privado. Si alguien desea comprar una granja y sólo dispone, pongamos por caso, de la mitad o un tercio de su importe, un vecino o la Caja de Ahorros le facilita el resto mediante una hipoteca sobre la misma granja adquirida. Si desea adquirir un tractor, la propia empresa que los construye o una sociedad financiera le facilitará la compra pagando al contado el tercio de su importe y abonando el resto a plazos o con las economías que el propio tractor le ha de proporcionar.

Pero existe una importante diferencia entre los préstamos facilitados por los particulares y los que concede el Gobierno. El prestamista privado arriesga sus propios fondos (un banquero, ciertamente, arriesga fondos que otros le han confiado; pero si el dinero se pierde, responde con su propio capital o bien desaparece del mundo de los negocios). Cuando la gente arriesga su capital suele ser cuidadosa en investigar la adecuación de los bienes ofrecidos en garantía y la capacidad y honestidad del prestatario.

Si el Estado operase con arreglo a estas rigurosas normas, no habría razón que justificase su injerencia. ¿Qué utilidad habría en repetir lo que ya realizan las empresas privadas? Ahora bien, el Estado, casi invariablemente, opera sobre supuestos diferentes. La argumentación que justifica su injerencia se basa en que el poder público facilitará anticipos a quienes no lo conseguirían de los prestamistas privados Lo que equivale a decir que los prestamistas estatales asumirán con el dinero ajeno (del contribuyente) mayores riesgos que los prestamistas privados asumen con el suyo. En efecto, a menudo los apologistas de los primeros reconocen lealmente que el porcentaje de pérdidas ha de ser más elevado en los préstamos del Gobierno que en los privados. Sin embargo, arguyen que tales pérdidas quedará más que compensadas a causa del incremento de la producción derivado del esfuerzo de los prestatarios que cancelarán sus anticipos e incluso del de la mayoría de los que no pueden devolver los suyos.

El razonamiento parece convincente si sólo se tiene en cuenta a los que recibieron los fondos estatales, olvidando a aquellos otros a quienes la injerencia del Gobierno privó de la oportunidad de adquirir medios de producción. Porque es de notar que lo realmente prestado no es dinero, mero instrumento de cambio, sino bienes de capital (ya ha sido advertido el lector que se deja para más adelante el análisis de las complicaciones introducidas por una expansión inflacionaria del crédito). Lo que en realidad se presta, pongamos por caso, es la granja o el tractor. Ahora bien, el número de granjas disponibles es limitado y también lo es la fabricación de tractores (siempre y cuando no haya producción excesiva de tractores a expensas de otras fabricaciones). La granja o tractor que se presta a A no puede prestarse a B. La verdadera cuestión radica, por tanto, en determinar cuál de los dos, A o B, debe obtener la granja.

Ello nos conduce a ponderar los méritos respectivos de A y B y lo que cada uno contribuye o es capaz de contribuir a la producción. Supongamos que es A quien conseguiría la granja, de no haber surgido la injerencia estatal. El banquero local o sus vecinos le conocen y no ignoran su pasado. Desean hallar empleo para sus fondos. Saben que es un buen agricultor y un hombre honrado que cumple su palabra. Le consideran digno de crédito. Tal vez ha acumulado ya medios suficientes, a fuerza de trabajo, frugalidad y previsión, para pagar una cuarta parte del precio. Acuden a prestarle el resto y el interesado adquiere la granja.

Hállase muy difundida la extraña creencia, mantenida por todos los arbitristas monetarios, según la cual el crédito es algo que el banquero otorga. Por el contrario, el crédito es algo que el hombre tiene previa mente adquirido. Goza de crédito porque posee bienes de un valor monetario superior al préstamo que solicita o bien porque sus condiciones personales y su pasado se lo han proporcionado. Lo lleva consigo al Banco y por ello consigue el préstamo; el banquero no entrega dinero a cambio de

nada. Se siente seguro de que le será devuelto y no hace sino cambiar una forma más líquida de capital o crédito por otra menos líquida. A veces se equivoca y entonces no sólo queda perjudicado el propio banquero, sino también toda la comunidad, puesto que no adquieren realidad los valores que el prestatario esperaba producir y se malgastan los recursos disponibles.

Parece lógico, pues, que sea A, que goza de crédito, a quien el banquero concede el préstamo. Pero el Gobierno interfiere la actividad crediticia con espíritu caritativo, porque, como ya vimos, está preocupado por la suerte de B. B no puede obtener ni hipoteca, ni préstamos de carácter privado por no gozar de crédito personal. No dispone de ahorros y su historial como agricultor no es de los más brillantes; tal vez, por el momento, vive del socorro estatal. ¿Por qué —dicen los partidarios del crédito público— no hacer de él un ciudadano útil y productivo, prestándole lo suficiente para que pueda adquirir una granja, una mula o un tractor?

En algún caso aislado puede que las cosas marchen bien. Pero es evidente que en general las personas seleccionadas con arreglo al criterio oficial ofrecerán riesgos mayores que las que han sido seleccionadas según las normas de las instituciones privadas. Con los préstamos así facilitados se perderá más dinero; habrá un porcentaje mucho más elevado de insolventes; serán menos eficaces y se malgastarán más recursos. Sin embargo, los beneficiarios del crédito estatal obtendrán sus granjas y tractores a expensas de quienes de otro modo habrían disfrutado del crédito privado. Porque A tiene una granja, B se verá privado de ella. La exclusión de B puede obedecer a diversas causas, todas ellas Íntimamente relacionadas con la actuación del Gobierno: puede haberse provocado una elevación en el tipo de interés como resultado de la injerencia estatal en el campo crediticio o bien un aumento en el precio de la granjas; o sencillamente pudiera ser que la granja adquirida por A fuese la única disponible, por no encontrarse en la comarca, por el momento, otra en venta. En cualquier caso el crédito gubernamental no ha provocado un incremento de riqueza común, sino todo lo contrario, toda vez que el capital real disponible (consistente en granjas, tractores y otros bienes de producción) ha sido puesto a disposición de los prestatarios menos eficientes en vez de ir a parar a manos de los más capaces y dignos de confianza.

2

El supuesto se ve aún más claro si dejando la agricultura pasamos a otras actividades. Se pretende con frecuencia que el Estado debe asumir los riesgos que son «demasiado

grandes para la iniciativa privada». Esto significa que debe permitirse al Estado imponer al dinero de los contribuyentes riesgos que nadie está dispuesto a afrontar con el suyo.

Tal sistema produciría múltiples daños. Conduciría al favoritismo, a la concesión de créditos por amistad o por cohecho. Daría lugar a inevitables escándalos. Provocaría recriminaciones cuando el dinero del contribuyente desapareciera al fracasar las empresas en que hubiera sido invertido. Fortalecería las aspiraciones socialistas, toda vez que cabría con razón inquirir por qué si el Estado soporta el riesgo no ha de participar también en los beneficios. ¿Cómo justificar el hecho de que el contribuyente asuma los riesgos mientras el empresario privado goza de las ganancias? Sin embargo, esto es precisamente lo que se hace, como luego veremos, en el caso de los créditos agrícolas oficiales «a fondo perdido».

Pero de momento pasaremos por alto todos estos inconvenientes, concentrando la atención tan sólo en una de las consecuencias provocadas por tales anticipos. Es una realidad que dilapidan el capital disponible en planes ruinosos, o cuando menos dudosos, dejando que lo manipulen personas menos competentes o menos dignas de confianza que las que de otra suerte lo hubieran obtenido. La cuantía de capital existente en cualquier momento (a diferencia del papel moneda impreso) es limitada. Lo que se pone en manos de B no puede ser puesto en las de A.

Las gentes desean invertir su capital, pero siempre con cautela, puesto que aspiran a recuperarlo. Por ello la mayoría de quienes prestan dinero investigan cuidadosamente las circunstancias de cualquier solicitante antes de arriesgarlo. Sopesan las perspectivas de beneficios contra los riesgos de pérdidas. A veces se equivocan. Ahora bien, por razones obvias, incidirán en menor número de errores que los prestamistas estatales. E n primer lugar, el dinero o es suyo o les ha sido voluntariamente confiado. En el caso del crédito oficial, el dinero pertenece a otros, de quienes ha sido obtenido mediante impuestos, sin contar con su voluntad. El dinero privado no será invertido si no se tiene la seguridad de que ha de ser recuperado con intereses. Ello implica que los beneficiarios son, sin duda, capaces de producir aquellos bienes que el país realmente necesita. Por el contrario, el dinero oficial suele prestarse para alcanzar algún vago objetivo general, como por ejemplo, «proporcionar trabajo»; cuanto más ineficaz sea la obra —es decir, cuanto mayor sea el volumen de mano de obra requerido en relación con el valor del producto—, más altamente apreciada será la inversión.

Además, los banqueros particulares son seleccionados por la dura mecánica del mercado. En cuanto cometen grandes errores, pierden sus fondos y carecen en adelante de medios para prestar. Sólo cuando han tenido éxito en el pasado dispondrán de más dinero para prestar en el futuro. De este modo los prestamistas privados (excepto la proporción relativamente pequeña que haya heredado su capital)

son rigurosamente seleccionados por el proceso de supervivencia de los más aptos y hábiles. Los prestamistas estatales son, en cambio, o personas que fueron aprobadas en las oposiciones a funcionarios civiles v saben resolver en teoría cuestiones hipotéticas, o personas capaces de dar las razones más ingeniosas en justificación de los créditos concedidos y las más plausibles explicaciones para evidenciar que no tienen culpa cuando se pierden. Pero el resultado final sigue siendo el mismo: los préstamos privados permiten utilizar los recursos y el capital existentes mucho mejor que los créditos estatales. Estos dilapidarán mucho más capital y recursos que los empréstitos privados. En una palabra, los anticipos estatales, en comparación con los privados, reducirán la producción en vez de aumentarla.

En resumen, la concesión de empréstitos estatales a individuos o proyectos privados se preocupa de B y olvida a A. Ve a las personas en cuyas manos se pone el capital, pero ignora a aquellas que de otro modo lo hubieran conseguido. Contempla el proyecto para el cual fueron concedidos los fondos; olvida los proyectos a los cuales, por ello, tal dinero se niega. Ve el beneficio inmediato para un sector mientras se desentiende de la pérdida experimentada por otros grupos y del quebranto irrogado, en definitiva, al conjunto de la comunidad.

Todo ello constituye nueva ilustración del sofisma consistente en ver sólo intereses especiales a corto plazo, olvidando el interés general de la colectividad a largo plazo.

3

Al iniciar este capítulo hicimos notar que la «ayuda» estatal a los negocios es a veces tan temible como la hostilidad del Gobierno. Esto es aplicable tanto a las subvenciones como a los empréstitos concedidos por el Estado. El Estado jamás presta o da algo a los ciudadanos que previamente no haya obtenido de ellos mismos. A menudo oímos a los partidarios del *New Deal* y otros políticos vanagloriarse de cómo el Gobierno americano, durante el año 1932 y aún más tarde, «subvencionó a la industria privada» a través de la *Reconstruction Finance Corporation*, la *Home Owners Loan Corporation* y otros organismos estatales. Ahora bien, el Estado no puede prestar a las empresas privadas una ayuda financiera que no detraiga, antes o después, de las mismas. Todos los fondos del Estado proceden de las exacciones fiscales. Y el crédito mismo del Estado, tantas veces proclamado, se basa en el supuesto de que las obligaciones que asume serán afrontadas en última instancia con el producto de los impuestos. Cuando el Gobierno subvenciona o concede anticipos,

en realidad grava negocios privados prósperos para auxiliar ruinosos negocios privados. En determinadas circunstancias anormales tales medidas pueden hallar justificación en razonamientos cuya fuerza dialéctica no vamos ahora a examinar. Pero a la larga, tal manera de actuar del Gobierno no parece remuneradora desde el punto de vista de la totalidad del país y la experiencia así lo ha demostrado.

6. EL ODIO A LA MAQUINA

1

Constituye uno de los errores económicos más corrientes la creencia de que las máquinas, en definitiva, crean desempleo. Mil veces destruido, ha resurgido siempre de sus propias cenizas con mayor fuerza y vigor. Cada ve z que se produce un prolongado desempleo en masa, las máquinas vuelven a ser el blanco de todas las iras. Sobre este sofisma descansan todavía muchas prácticas sindicales que el público tolera, sea porque en el fondo considera que los sindicatos tienen razón, sea porque se halla demasiado confuso para poder apreciar claramente las causas de su error.

La creencia de que las máquinas provocan desempleo, cuando es sostenida con alguna consistencia lógica, llega a descabelladas conclusiones. Bajo tal supuesto, no sólo debe estarse causando desempleo hoy en día con cada perfeccionamiento técnico, sino que el hombre primitivo debió empezar a producirlo con sus primeros esfuerzos por liberarse de la necesidad y de la fatiga inútiles.

Sin ir tan lejos, volvamos a La Riqueza de las Naciones de Adam Smith, publicada en 1776 El primer capítulo de este notable libro se titula «De la división del trabajo», y en la segunda página del mismo nos dice el autor que un obrero no familiarizado con el empleo de maquinaria utilizada en la fabricación de alfileres «apenas podría hacer un alfiler por día e, indudablemente, no harta veinte», mientras que con el uso de esa maquinaria puede fabricar 4800 alfileres diarios. Así pues, siguiendo el razonamiento, ya en la época de Adam Smith, las máquinas habrían desplazado de 240 a 4800 productores de alfileres por cada uno que permaneció en su trabajo. Si las máquinas no hicieran otra cosa que privar al hombre de su trabajo, en la industria del alfiler existiría ya en aquella época un 99,98 por 100 de desempleo. ¿Podría darse un panorama más sombrío?

En efecto, pudo darse, pero esto fue así porque la Revolución Industrial estaba todavía en su infancia. Contemplemos algunos de sus aspectos e incidentes más destacados. Veamos, por ejemplo, lo que ocurrió en la industria de fabricación de medias. Conforme iban siendo instalados los nuevos telares, eran destruidos por los artesanos, que en un solo tumulto destrozaron más de mil; se incendiaron talleres y se amenazó a los inventores, quienes se vieron precisados a huir para salvar sus vidas, no quedando restablecido el orden hasta que intervino el ejército y fueron deportados o ahorcados los principales cabecillas.

Ahora bien, no debe olvidarse que, en la medida en que pensaban en su propio

futuro inmediato e incluso más lejano, la oposición de los revoltosos a la máquina era racional. William Felkin nos dice en su *Historia de la industria de géneros de punto fabricados a máquina* (1867), que la mayor parte de los 50.000 obreros ingleses empleados en la fabricación de medias, y sus familias, tardaron más de cuarenta años en sobreponerse al hambre y la miseria a que les llevó la introducción de la máquina. Pero en cuanto a la creencia de los amotinados de que la máquina habría de estar desplazando continuamente obreros; se equivocaban, ya que antes de que finalizase el siglo XIX la industria de fabricación de medias empleaba, por lo menos, cien obreros por cada uno de los empleados a comienzos del siglo.

Arkwright inventó en 1760 su maquinaria para el hilado del algodón. En aquella época se ha calculado que existían en Inglaterra 5200 hilanderos que utilizaban tornos de hilar y 2700 tejedores; en conjunto, 7900 personas dedicadas a la producción de textiles de algodón. La introducción de la invención de Arknvright encontró oposición, por estimarse amenazaba el medio de vida de los obreros, y la resistencia tuvo que ser vencida por la fuerza. Sin embargo, en 1787, veintisiete años después de aparecido el invento, una investigación parlamentaria mostró que el número de personas empleadas en el hilado y tejido de algodón había ascendido de 7900 a 320 000, o sea un incremento del 4400 por 100.

Si el lector consulta el libro *Cambios económicos recientes*, de David A. Wells, publicado en 1889, hallará algunos pasajes que, dejando a un lado fechas y cifras absolutas, pudieran haber sido escritos por cualquiera de nuestros actuales tecnófobos, valga el vocablo. Citaremos algunos:

Durante los diez años transcurridos entre 1870 y 1880 inclusive, la Marina mercante británica incrementó su actividad, sólo en cuanto a registros y despachos extranjeros, hasta la cifra de 22 000 000 de toneladas. Sin embargo, el número de hombres ocupados en esta gran actividad había disminuido en 1880, en comparación con 1870, en cantidad aproximada de 3000 (2990 exactamente). ¿A qué fue debido? A la introducción de las grúas a vapor y elevadores de grano en muelles y desembarcaderos, al empleo de la fuerza de vapor, etcétera.

En 1873, el acero Bessemer, que no había sido objeto de medidas protectoras, costaba 80 dólares por tonelada en Inglaterra; en 1886 se fabricaba y vendía en el mismo país a menos de 20 dólares la tonelada.

Durante el mismo tiempo, la capacidad de producción anual de un convertidor Bessemer se había incrementado al cuádruplo, con ningún aumento, sino más bien ligera disminución, del trabajo invertido.

La potencia de las máquinas de vapor existentes en funcionamiento en todo el mundo, en el año 1887, ha sido calculada por la Oficina de Estadística de Berlín como equivalente a la de 200 000 000 de caballos, lo que representa, aproximadamente, el esfuerzo conjunto de 1000 millones de hombres; como mínimo,

el triple de la población obrera del mundo.

Parece que esta última cifra debería haber hecho reflexionar al autor del libro induciéndole a preguntarse cómo es que aún quedaban empleos en el mundo en 1889, pero se limitaba a concluir, con moderado pesimismo, que «bajo tales circunstancias, la superproducción industrial… puede hacerse crónica».

Durante la depresión del año 1932 se reanudó, una vez más, la práctica de culpar del desempleo a las máquinas. En pocos meses se habían extendido por todo el país, como bosque en llamas, las doctrinas de un grupo que se denominaba a sí mismo los Tecnócratas. No cansaré al lector con la exposición de cifras fantásticas presentadas por este grupo, ni con las necesarias correcciones que muestran cuáles fueron los hechos reales. Baste con decir que los Tecnócratas volvieron al error, en toda su prístina pureza, de que las máquinas desplazan permanentemente a los hombres, con la sola particularidad de que en su ignorancia presentaban este error como nuevo y revolucionario descubrimiento. Fue simplemente una ilustración más del aforismo de Santayana, según el cual, aquellos que no pueden recordar el pasado están condenados a repetirlo. Los Tecnócratas fueron relegados finalmente al olvido entre fáciles ironías. Pero su doctrina, que les había precedido, persiste. Se refleja en centenares de normas y prácticas sindicales, encaminadas a hacer ineludible la intervención de mayor número de obreros en determinada tarea, dilatar su realización durante el mayor tiempo posible o simplemente obligar a los empresarios a mantener empleos inútiles, que se toleran e incluso aprueban gracias a la conclusión que a este respecto reina en la mentalidad pública.

Corwin Edwards, en su declaración ante el Comité Temporal de Economía Nacional, como testigo del Departamento de Justicia, citaba innumerables ejemplos de tales prácticas. En la ciudad de Nueva York se llegó a prohibir la instalación de equipo eléctrico que estuviese fabricado fuera del Estado, a menos que se desmontase y volviese a montar en la misma obra En Houston, Texas, los fontaneros titulados y el sindicato acordaron que la tubería prefabricada para la instalación sería colocada por los obreros de la unión sindical sólo en el caso de que se suprimiera uno de los extremos roscados, para ser roscada nuevamente en la obra Varias delegaciones locales del sindicato de pintores impusieron restricciones al uso de pistolas para pintar, en muchos casos destinadas meramente a proporcionar trabajo, aun a cambio de exigir el más lento proceso de aplicar la pintura a brocha. Una delegación local del sindicato de transportes exigía que cada camión que entrase en la zona metropolitana de Nueva York llevase un conductor local, además del propio conductor del vehículo. En varias ciudades, el sindicato de electricistas requería la presencia de un operario en cualquier construcción donde se precisase temporalmente de luz o energía, no siéndole permitido realizar trabajo alguno de montaje. Esta norma, según Mr. Edwards, «implica a menudo la contratación de un hombre que se pasa el día leyendo

o haciendo solitarios y cuyo único cometido es maniobrar un interruptor al comienzo y al final de la jornada».

Podríanse citar prácticas análogas en muchas otras actividades. En los ferrocarriles, los sindicatos insisten en el empleo de fogoneros en tipos de locomotoras en las que no son necesarios sus servicios. En los teatros los sindicatos obligan al empleo de tramoyistas incluso en representaciones donde no se utiliza escenario alguno. El sindicato de músicos exige el empleo de músicos llamados «figurones» e incluso de orquestas completas en lugares en que sólo se interpretan discos de gramófono.

2

Podrían acumularse montañas de cifras que demostraran cuán equivocados estaban los tecnófobos del pasado. Pero de nada serviría si no pusiéramos en claro por qué estaban equivocados. La estadística y la historia de nada vale n a la economía si no van acompañadas de una básica comprensión deductiva de los hechos, lo que significa, en este caso, una clara evaluación del porqué tuvieron que ocurrir las pasadas consecuencias de la introducción de la maquinaria y otros dispositivos orientados a la mayor economía del trabajo. De lo contrario, los tecnófobos aducirán, como aseguran de hecho cuando se les hace resaltar los absurdos contenidos en las profecías de sus predecesores, que «puede que sea así en lo que se refiere al pasado, pero las condiciones actuales son fundamentalmente diferentes y es ahora cuando no podemos seguir perfeccionando las máquinas economizadoras del trabajo». En efecto, la señora Eleanor Roosevelt escribía en un periódico sindical, el 19 de septiembre de 1945: «Hemos llegado ya a un extremo en que los mecanismos economizadores de trabajo sólo son deseables cuando no desplazan al obrero de su puesto».

Si fuese realmente cierto que la introducción de la maquinaria es causa de creciente desempleo y miseria, las deducciones lógicas serían revolucionarias, no sólo en el aspecto técnico, sino también en lo que se refiere a nuestro concepto global de la civilización. No sólo tendríamos que considerar calamitoso todo futuro progreso técnico, sino que deberíamos contemplar con igual horror los progresos técnicos alcanzados en el pasado. Diariamente cada uno de nosotros se esfuerza en reducir en lo posible el trabajo que un determinado fin exige; todos procuramos simplificar nuestro trabajo y economizar los medios necesarios para alcanzar el objetivo deseado. Cualquier empresario, grande o pequeño, ansía constantemente conseguir realizar sus

particulares objetivos con mayor economía y eficacia; es decir, ahorrando esfuerzo. Todo obrero inteligente procura reducir el esfuerzo que le exige la tarea encomendada. Los más ambiciosos entre nosotros tratan incansablemente de aumentar los resultados que puedan obtenerse en un número determinado de horas. Si obrasen con lógica y consecuencia, los tecnófobos deberían desechar todo este progreso e ingenio, no ya por inútil, sino por perjudicial. ¿Para qué transportar mercancías entre Nueva York y Chicago por ferrocarril cuando podrían emplearse muchísimos más hombres, por ejemplo, si las llevasen a hombros?

Teorías tan falsas como la señalada se articulan de manera lógica, pero causan gran perjuicio por el mero hecho de ser mantenidas. Tratemos, por consiguiente, de ver con exactitud lo que realmente sucede cuando se introducen en la producción máquinas y perfeccionamientos técnicos. Los detalles variarán en cada caso, según sean las condiciones particulares que prevalezcan en una industria o período determinados. Pero tomaremos un ejemplo que comprenda las circunstancias más generales.

Supongamos que un fabricante de telas tiene conocimiento de la existencia de una máquina capaz de confeccionar abrigos de caballero y señora, empleando tan sólo la mitad de la mano de obra que anteriormente se precisaba. Instala la maquinaria y despide a la mitad del personal.

Parece a primera vista que ha habido una evidente disminución de ocupación. Ahora bien, la propia máquina requirió mano de obra para ser fabricada; así, pues, como primera compensación aparece un trabajo que de otra forma no hubiese existido. El fabricante, sin embargo, sólo decide adoptar la maquinaria, si con ella consigue hacer mejores trajes por la mitad de trabajo, o el mismo tipo de traje a un costo menor. Suponiendo lo segundo, no es posible admitir que el trabajo invertido en la construcción de la maquinaria fuese tan considerable, en cuanto a volumen de salarios, como el que espera economizar a la larga el fabricante de telas al adoptar la maquinaria; de lo contrario no habría economía y la maquinaria no sería adquirida.

Vemos, por consiguiente, que todavía existe aparentemente una pérdida global de empleo, atribuible a la maquinaria. Sin embargo, debemos siempre tener presente la posibilidad real y efectiva de que el resultado final de la introducción de la maquinaria representa, a la larga, un aumento global de empleo, porque al adoptar la maquinaria, es tan sólo a largo plazo cuando el fabricante de telas espera, ordinariamente, ahorrar dinero, y puede se precisen varios años para que la maquinaria «se pague a sí misma».

Cuando el coste de la máquina ha quedado compensado por las economías que facilita, el fabricante de telas ve aumentar su beneficio (supondremos que se limita a vender sus abrigos al mismo precio que sus competidores, sin esforzarse por abaratarlos). En este punto puede parecer que se ha producido una pérdida ne ta de

empleo, siendo el fabricante, el capitalista, el único beneficiario. Ahora bien, en estos beneficios extras radica precisamente el origen de subsiguientes ganancias sociales. El fabricante ha de emplear su beneficio extraordinario en una de estas tres formas y posiblemente empleará parte de aquél en las tres: 1) ampliación de sus instalaciones, con adquisición de nuevas máquinas para hacer un mayor número de abrigos; 2) inversión en cualquier otra industria, y 3) incremento de su propio consumo. Cualquiera de estas tres posibilidades ha de producir demanda de trabajo.

En otras palabras, como resultado de sus economías, el fabricante obtiene un beneficio que no tenía antes. Cada dólar ahorrado en salarios directos, por haber podido disminuir el importe de sus nóminas, ha de ir a parar indirectamente a los obreros que construyen la nueva máquina, a los trabajadores de otras industrias o a aquellos que intervienen en la construcción de una nueva casa o automóvil para el fabricante o en la confección de joyas y pieles para su esposa. En cualquier caso (a menos que sea un obtuso acaparador) proporciona indirectamente tantos empleos como directamente dejó de facilitar.

Pero no termina aquí la cosa. Si nuestro emprendedor industrial realiza grandes economías con respecto a sus competidores, o éstos imitarán su ejemplo o aquél empezará a ampliar sus negocios a expensas de aquéllos, con lo que se proporcionará, por lo tanto, más trabajo a los productores de las máquinas. Competencia y producción comenzarán entonces a reducir el precio de los abrigos. Ya no habrá tan grandes beneficios para los que adopten las nuevas máquinas; irán reduciéndose, al tiempo que desaparecen para aquellos fabricantes que todavía no hayan adquirido maquinaria. Las economías, en otras palabras, serán transferidas a los compradores de abrigos, es decir, a los consumidores.

Ahora bien, como los abrigos son más baratos, los comprará más gente, y aunque requiera menos mano de obra la confección de un mismo número de abrigos, éstos se producirán en mayor cantidad que antes. Si la demanda de abrigos es de las que los economistas llaman «elásticas», es decir, si un descenso en el precio determina una mayor cantidad de dinero invertida en abrigos, puede que en su confección se precisen todavía más operarios que los que eran necesarios antes de la aparición de las nuevas máquinas. Ya hemos visto que fue esto lo ocurrido realmente en el caso de las medias y otros productos textiles.

Pero el nuevo empleo no depende de la elasticidad de la demanda del producto particular de que se trate. Supongamos que aunque el precio de los abrigos quedase reducido casi a la mitad —descendiesen, por ejemplo, de 5 a 30 dólares—, no se vendiese ningún abrigo adicional. El resultado sería que al tiempo que los consumidores seguirían proveyéndose de nuevos abrigos en igual medida que antes, cada comprador dispondría ahora de 20 dólares con los que previamente no contaba. Gastará, por consiguiente, estos 20 dólares en cualquier otra cosa proporcionando así

más empleos en otros sectores de la producción.

En resumen, las máquinas, los perfeccionamientos técnicos, las economías y la eficiencia, en definitiva, no dejan sin trabajo a los hombres.

3

No todos los descubrimientos e invenciones, por supuesto, consisten en máquinas «economizadoras de trabajo». Algunos, como los instrumentos de precisión, el nilón, la lucita, el contraplacado y toda clase de plásticos, mejoran simplemente la calidad de los productos. Otros, como el teléfono y el aeroplano, cumplen misiones que el hombre nunca hubiese podido realizar directamente sin su auxilio. Otros incluso hacen posible la existencia de objetos y servicios, tales como rayos X, aparatos de radio y caucho sintético, que de otra forma no existirían siquiera. Pero para el ejemplo anterior hemos escogido precisamente el tipo de máquina que ha sido blanco preferido de la moderna tecnofobia.

Es posible, desde luego, llegar a desorbitar la tesis de que las máquinas no desplazan en definitiva a los hombres de su trabajo. Se arguye a veces, por ejemplo, que las máquinas crean más empleos de los que sin ellas hubieran existido. En determinadas circunstancias esto puede ser verdad. Cabe, ciertamente, que surjan muchísimos más empleos en determinadas industrias. Las cifras del siglo XVIII para las industrias textiles representan un caso típico. Sus modernas contrapartidas no son, ciertamente, menos sorprendentes. En 1910 se hallaban empleadas 140 000 personas en los Estados Unidos en la recién creada industria automovilística. En 1920, con el perfeccionamiento del producto y la reducción de su costo, dicha industria empleaba 250 000 personas. En 1930, al continuar el perfeccionamiento y la reducción del costo, el número de empleados ascendió a 380.000. En 1940 había alanzado la cifra de 450.000. En 1940, la fabricación de frigoríficos eléctricos ocupaba a 35.000 obreros, y la de receptores de radio, a 60.000. Lo propio ha ocurrido en todas las industrias de reciente creación, a medida que se perfeccionaba el invento y se reducía el costo.

También puede afirmarse, en sentido absoluto, que las máquinas han aumentado enormemente el número de empleos. La población del mundo es hoy tres veces mayor que la de mediados del siglo XVIII, antes de que la Revolución Industrial se hubiese abierto camino. Es correcto atribuir a las máquinas este aumento de la población, pues sin ellas la naturaleza hubiese sido incapaz de mantener tan numerosa población. Puede afirmarse, en consecuencia, que de cada tres personas, dos debemos

a las máquinas no sólo el empleo, sino también la vida.

No obstante, es erróneo suponer que la función o finalidad primordial de las máquinas sea crear empleos. Su verdadero objetivo es incrementar la producción, elevar el nivel de vida, aumentar el bienestar económico. En una economía primitiva no es difícil conseguir ocupación para todo el mundo. El empleo total —empleo total exhaustivo: continuo, abrumador, extenuante— es característico precisamente de las naciones industrialmente menos avanzadas. Donde ya existe verdadero empleo total, las nuevas máquinas, descubrimientos e inventos, en tanto no se produce, con el tiempo, un aumento de población, no pueden proporcionar mayor empleo. Es más probable que produzcan mayor desempleo (pero adviértase que ahora estamos hablando de desempleo voluntario y no involuntario) porque la gente puede permitirse el lujo de trabajar menos horas y los niños y personas de avanzada edad no se ven ya forzados a trabajar.

Lo que hacen las máquinas, repitámoslo, es incrementar la producción y elevar el nivel de vida. Esto se lleva a cabo en una de estas dos formas: abaratando los productos al consumidor (como en nuestro ejemplo de los abrigos) o aumentando los salarios, al incrementarse la productividad de los obreros. En otras palabras, o incrementan los salarios o, al reducir los precios, aumentan el volumen de artículos y servicios asequibles a un mismo salario. A veces consiguen ambas cosas. Lo que ocurra dependerá en buena parte de la política monetaria seguida en el país. Pero en cualquier caso, máquinas, invenciones y descubrimientos aumentan los salarios reales.

4

Antes de concluir este tema es conveniente hacer una advertencia. El gran mérito de los economistas clásicos fue precisamente considerar las consecuencias secundarias no inmediatas; preocuparse de los efectos de un programa o de una política económica determinada, a largo plazo y sobre toda la comunidad. Pero su defecto consistió en que al hacerlo así se olvidaban a veces de las repercusiones de tal programa en su aspecto inmediato y particularista. Con excesiva frecuencia se inclinaban a minimizar u olvidar por completo las consecuencias inmediatas sobre grupos especiales. Hemos visto, por ejemplo, que los tejedores ingleses sufrieron tragedias como resultado de la introducción de los nuevos telares para la fabricación de medias, una de las primeras invenciones de la Revolución Industrial.

Ahora bien, tales hechos y sus modernas contrapartidas han llevado a algunos

autores al extremo opuesto de considerar solamente los efectos inmediatos sobre ciertos sectores. Fulano de Tal pierde su empleo por la introducción de alguna nueva máquina. «No pierdan de vista a Fulano de Tal», insisten esos autores «No se olviden nunca de Fulano de Tal». Sin embargo, lo que en realidad hacen es preocuparse solamente de Fulano de Tal, olvidando que Mengano acaba de obtener un empleo en la fabricación de la nueva máquina, Zutano, otro en el manejo de la misma, y Perengano puede adquirir ahora un abrigo por mitad del precio que solía costarle. Y por pensar solamente en Fulano de Tal acaban por erigirse en defensores de sistemas absurdos y reaccionarios.

Indudablemente, debemos tener presente a Fulano de Tal, que ha sido desplazado de su empleo por la nueva máquina. Quizá pueda obtener rápidamente otro empleo, incluso mejor. Pero tal vez haya dedicado muchos años de su vida a adquirir y perfeccionar una técnica especial que carece ahora de toda utilidad. Ha perdido los fondos invertidos en su autocapacitación técnica, como su antiguo empresario perdió, tal vez, su inversión en viejas máquinas y procedimientos que de pronto han quedado anticuados. Era un obrero especializado y cobraba como tal. Ahora se ha convertido otra vez, de la noche a la mañana, en obrero no especializado porque su vieja pericia de nada sirve ya. No podemos ni debemos olvidarle. Representa una de las tragedias personales que, según veremos, acompañan a casi todo progreso industrial y económico.

Preguntarnos qué solución debe buscársele —si debe abandonársele a su propio destino, concedérsele el derecho a una indemnización por despido o un subsidio por paro, acogerle al socorro estatal o enseñarle un nuevo oficio a expensas del Estado— nos llevaría más allá del tema que tratamos de dilucidar. La lección central es que debemos tratar de prever todas las consecuencias fundamentales de determinada política o programa económico, sus efectos inmediatos sobre grupos especiales y sus efectos remotos sobre todos los grupos.

Si hemos dedicado tan amplio espacio a este tema ha sido porque consideramos cruciales nuestras conclusiones respecto a los efectos de la nueva maquinaria, las invenciones y los descubrimientos, sobre el empleo, la producción y el bienestar. Si nos equivocamos al enunciarlas, pocos serán los temas económicos acerca de los cuales estemos en situación de acertar.

7. PLANES PARA LA MAS AMPLIA DISTRIBUCIÓN DEL TRABAJO

Me he referido ya a diversas prácticas sindicales encaminadas a proporcionar más empleo, haciendo necesaria la intervención de mayor número de personas en determinada tarea o, sencillamente, dilatando su realización durante el mayor tiempo posible. Tales prácticas y su pública tolerancia derivan del mismo sofisma fundamental que dio lugar al temor a las máquinas. El error radica en el convencimiento de que una forma más eficiente de hacer algo elimina empleos, con el obligado corolario de que una modalidad menos eficiente los crea.

Ligada a esta falacia aparece la creencia de que existe en el mundo una cantidad determinada de trabajo que si no podemos incrementar discurriendo procedimientos más absurdos de ejecución, podemos al menos intentar repartir entre el mayor número de gente posible.

Este error se oculta en la minuciosa subdivisión del trabajo sobre la que insisten los sindicatos; en las grandes ciudades y sobre todo en las industrias de la construcción, tal subdivisión se hace más tangible. No se permite a los albañiles emplear mampostería en una chimenea, trabajo que se considera exclusivo de los canteros. Un electricista no puede desmontar un panel y volverlo a instalar para hacer una conexión eléctrica, porque tal trabajo, por sencillo que sea, sólo debe ser efectuado por un carpintero. Un fontanero no puede levantar o reponer una baldosa para eliminar un escape de la ducha; esta tarea concierne a un alicatador.

Los sindicatos mantienen constantemente una furiosa batalla de huelgas «jurisdiccionales» para asegurarse la exclusiva de los trabajos de dudosa asignación. En una declaración recientemente preparada por los ferrocarriles americanos para el «Comité Fiscal y de Procedimiento Administrativo» aparecen innumerables ejemplos en los que la Junta de Regulación de los Ferrocarriles Nacionales había decidido que «todas y cada una de las tareas en el ferrocarril, por insignificantes que sean, tales como hablar por teléfono o montar o desmontar un interruptor, son de tal forma exclusivas de una clase determinada de empleados que si uno de otra clase, en el curso de sus normales obligaciones, realiza tales tareas, no sólo debe percibir por ello, con carácter extraordinario, el salario de un día, sino que, además, los miembros excedentes o en situación de paro de la especialidad destinada a efectuar la operación deben recibir el salario de un día por no haber sido llamados a realizarla».

Es verdad que algunos individuos pueden ser beneficiados a expensas de los demás por esta minuciosa y arbitraria subdivisión del trabajo, siempre que ello ocurra exclusivamente en sus respectivos gremios. Pero los que apoyan esta teoría como práctica general olvidan que su aplicación eleva siempre los costos de producción y que, en definitiva, reduce la demanda de trabajo y los bienes producidos. El

propietario de una casa que se ve forzado a emplear dos hombres para realizar el trabajo de uno, proporciona, ciertamente, empleo a un obrero extra. Pero sus disponibilidades económicas quedan menguadas justamente en esa medida, mengua que le impedirá invertir igual cantidad en algo que ocuparía a algún otro operario. Como su cuarto de baño ha sido reparado a un costo doble del normal, decide no comprar un nuevo suéter, como pensaba. El «trabajo» no se ha incrementado, porque un día de empleo de un alicatador innecesario ha supuesto un día de desempleo de un productor de suéteres u operario de máquina. Sin embargo, el propietario de la casa ha resultado perjudicado, porque en lugar de tener reparada la ducha y haber adquirido el suéter, ha de resignarse sólo con lo primero. Y si consideramos el suéter como parte de la riqueza nacional, el país dispondrá de un suéter menos. Ello simboliza el resultado neto del esfuerzo encaminado a crear más trabajo mediante su arbitraria subdivisión.

Pero hay otros sistemas de «extender el trabajo» a los que con frecuencia acuden los portavoces sindicales y los legisla dores. El más utilizado es la propuesta de reducir la semana laboral mediante disposiciones legales. La creencia de que ello «distribuiría más ampliamente el trabajo» y «proporcionaría más empleos» fue una de las principales razones que apoyaron la inclusión en la ley federal sobre reglamentación del horario laboral de la cláusula que sobreprima, a modo de sanción, el trabajo realizado en horas extraordinarias. La anterior legislación de los Estados Unidos, al prohibir el empleo de mujeres y menores durante más de, por ejemplo, cuarenta y ocho horas semanales, se basaba en la convicción de que un número mayor de horas resulta nocivo para la salud y la moral. En parte se apoyaba en la creencia de que el trabajar más horas reduce la eficacia. Pero la inserción en la ley federal de la cláusula que impone a los empresarios la obligación de abonar a sus obreros, con prima del 50 por 100, todas las horas trabajadas que excedan de un total de 40 semanales no se basaba fundamentalmente en el supuesto de que la semana de 45 horas, pongamos por caso, resultaría perjudicial a la salud o a la eficacia en el trabajo. Se incluyó, en parte, con la esperanza de mejorar el ingreso semanal del trabajador, y en parte, con el objeto de desanimar al empresario a mantener regularmente obreros en el trabajo durante más de cuarenta horas semanales, para que de esta forma se viese obligado a emplear obreros adicionales. En el momento en que se escriben estas páginas existen numerosos proyectos para «impedir el desempleo» estableciendo la semana laboral de 30 horas.

¿Cuál es el efecto real de tales planes, ya sean impuestos por los sindicatos o por la ley? El problema se verá con más claridad si se consideran dos ejemplos. Supongamos, en primer lugar, que se reduce la semana laboral ordinaria de 40 a 30 horas, sin que se modifique el salario por hora. Contemplemos luego una reducción igual, pero con un incremento en el salario por hora tal que permita la misma paga

semanal para los obreros ya empleados.

Consideremos el primer caso: la semana laboral queda reducida de 40 horas a 30, sin variación del salario hora. Si existe un considerable desempleo cuando este plan es puesto en ejecución, sin duda ha de proporcionar suficientes empleos adicionales. Sin embargo, no cabe esperar que lo haga en número suficiente para mantener inalterada la nómina y el número de hombres-hora, a menos que partamos del inverosímil supuesto de que en cada industria ha habido exactamente el mismo porcentaje de desempleo y que los nuevos hombres y mujeres empleados no sean menos eficaces en sus especiales tareas, por término medio, que los que ya estaban empleados. Pero admitámoslo a efectos del razonamiento. Supongamos que pueda cubrirse el número justo de obreros adicionales en cada especialidad y que los nuevos obreros no elevan los costos de producción. ¿Cuál será el resultado de reducir la semana laboral de 40 horas a 30 (sin incremento alguno en el salario hora)?

Aunque se empleen más obreros, cada uno trabajará menos horas y no se producirá, por consiguiente, un claro aumento en la relación hombres-horas Es poco probable que se origine aumento apreciable en la producción. El total de las nóminas y el «poder adquisitivo» no serán mayores. Lo ocurrido, aun bajo los supuestos más favorables (que raramente se cumplirán) será que los obreros previamente empleados subvencionarán de hecho a los obreros anteriormente desempleados, pues a fin de que los nuevos obreros puedan recibir tres cuartas partes del salario semanal que anteriormente recibían los antiguos, éstos, a su vez, sólo percibirán ahora también tres cuartas partes de los dólares que antes recibían semanalmente. Cierto que los antiguos obreros trabajarán ahora menos horas, pero la adquisición de un mayor ocio a tan alto precio, a buen seguro que no la han decidido por el beneficio que pueda representar; por el contrario, es un sacrificio hecho para proporcionar empleo a otros.

Los dirigentes de los sindicatos que piden la reducción de la semana laboral para «la más amplia distribución del trabajo» reconocen de ordinario lo expuesto, presentando sus propuestas en una forma que pretende conseguir para cada uno seguros beneficios sin pérdida de lo ya alcanzado. Redúzcase la semana laboral de 40 a 30 horas, nos dicen, para procurar más empleos; pero compénsese ese acortamiento incrementando el salario hora en un 33 por 100. Los obreros ya empleados recibirán, por ejemplo, 40 dólares semanales por término medio, a cambio de 40 horas de trabajo; a fin de que sigan percibiendo igual cantidad por sólo 30 horas de trabajo, debe aumentarse el salario-hora en un promedio de 1,33 dólares.

¿Cuáles serían las consecuencias de semejante plan? la primera y más evidente sería la elevación de los costos de producción. Si suponemos que los obreros ganaban, cuando trabajaban 40 horas, menos de lo que permitían el nivel de los costos de producción, los precios y los beneficios, podrían haber logrado el incremento del salario hora sin reducir la duración de la semana laboral. Podrían, en

otras palabras, haber trabajado igual número de horas percibiendo su íntegro salario semanal aumentado en un tercio, en lugar de recibir, con su nueva semana de 30 horas, una cantidad semanal igual a la anterior. Pero si con la semana de 40 horas ganaban ya un salario tan elevado como el nivel de los costos de producción y precios hacia posible (y el mismo desempleo que tratan de suprimir puede ser signo de que ya obtenían incluso más que eso), entonces el incremento en los costos de producción, como resultado del 33 por 100 de incremento en el salario-hora, será mucho mayor de lo que puede soportar el existente régimen de precios, producción y costos.

Por consiguiente, el resultado de la elevación de salarios será un desempleo mucho mayor. Las empresas más débiles habrán de cerrar sus puertas y los obreros menos eficientes serán despedidos, reduciéndose la producción en todos los órdenes. Una elevación en los costos de producción y una reducción en la existencia tenderán a elevar los precios, con la consiguiente disminución del volumen de mercancías que podrán adquirir los obreros con igual número de dólares; por otra parte, el aumento del desempleo retraerá la demanda y ello provocará un descenso en los precios. El nivel que finalmente alcancen dependerá de la política monetaria que se adopte. Pero si se persigue una política de inflación monetaria que permita el pago de los incrementos salarios-hora mediante una elevación de precios, ello representará simplemente una forma velada de reducir los salarios reales, que volverán a ser iguales a los de antes en cuanto a capacidad adquisitiva. El resultado sería, pues, el mismo que si la semana laboral se hubiese reducido sin aumento en el salario-hora, cuyas consecuencias ya hemos analizado.

En una palabra, los planes distributivos del trabajo se apoyan en la misma rara ilusión que venimos considerando desde el comienzo de la obra. Las gentes que defienden tales medidas piensan sólo en el empleo que proporcionarían a grupos o individuos aislados; no consideran cuál sería su efecto sobre toda la comunidad.

Se fundamentan también estos planes, como antes señalábamos, en la falsa creencia de que existe una cantidad fija de trabajo por realizar. No se concibe mayor desatino. No hay límite al trabajo por hacer, mientras haya necesidad o deseos humanos insatisfechos, que el trabajo pueda atender. En una moderna economía de intercambio se realizará más trabajo cuando los precios, costos y salarios se hallen en las mejores relaciones de reciprocidad. Más adelante veremos cuáles son dichas relaciones.

8. EL LICENCIAMIENTO DE SOLDADOS Y BURÓCRATAS

1

Cuando al finalizar las guerras se proyecta la desmovilización de las fuerzas armadas, surge siempre el temor de que no haya suficiente número de empleos y que, en consecuencia, se produzca paro. Es cierto que cuando se licencia a millones de hombres la industria privada necesita, posiblemente, cierto tiempo para proporcionarles nueva ocupación, aunque lo verdaderamente extraordinario es la rapidez, no la lentitud, con que en el pasado se ha conseguido llevar a cabo tal operación. El temor al paro aparece porque la gente enjuicia solamente un aspecto del proceso.

Préstese atención tan sólo a los soldados que se reintegran al mercado del trabajo. ¿De dónde va a salir el «poder adquisitivo» que permita emplearlos? Si admitimos que el presupuesto público va a ser equilibrado, la respuesta es bien sencilla. El Gobierno dejará de mantener a los soldados y permitirá a los contribuyentes disponer de los fondos que les eran detraídos anteriormente con aquel fin. Los contribuyentes dispondrán así de medios que les permitirán adquirir mayor número de mercancías. En otras palabras, el incremento experimentado por la demanda civil proporcionará trabajo al nuevo contingente laboral integrado por los soldados.

El caso es distinto si se hace frente al gasto militar con un presupuesto desequilibrado, es decir, mediante emisiones de Deuda Pública u otras formas de financiación deficitaria. Esto plantea una cuestión diferente: la relativa a la financiación deficitaria, que será examinada más adelante. De momento basta con aclarar que el tema de la financiación deficitaria carece de relevancia en orden al problema que ahora examinamos; si se juzga ventajoso un déficit presupuestario, nada impide su continuación mediante la reducción de los impuestos en las mismas sumas previamente destinadas al sostenimiento de los ejércitos en acción.

La desmovilización, una vez iniciada, transforma la situación económica anterior. Los soldados mantenidos previamente por la población civil no se convertirán en ciudadanos dependientes del socorro de sus conciudadanos. Por el contrario, pronto gozarán de autonomía económica. Si damos por supuesto que las necesidades de la defensa nacional no exigen la presencia de estos hombres por más tiempo en las fuerzas armadas, su retención en ellas equivaldría a dilapidar riqueza inútilmente.

Constituirán un elemento improductivo. Los contribuyentes no obtendrán nada a cambio de su sostenimiento. Ahora, sin embargo, los contribuyentes transferirán los fondos liberados de gravamen a este nuevo elemento civil por su equivalente en bienes o servicios. La producción nacional total, la riqueza de todos, se verá acrecentada.

2

El razonamiento es aplicable a los funcionarios públicos de la Administración del Estado, siempre que sean tan numerosos que los servicios que presten a la comunidad no guarden proporción razonable con los sueldos que perciban. Sin embargo, cuando se intenta reducir el número de funcionarios considerados superfluos es seguro que esta acción ha de ser protestada por «deflacionaria». ¿Vamos a suprimir la «capacidad de compra» de estos funcionarios? ¿Vamos a irrogar perjuicios a los caseros y comerciantes que dependen de ese poder adquisitivo? Con ello tan sólo se conseguirá disminuir la «renta nacional» y provocar o acentuar la tendencia a la depresión.

Una vez más, el sofisma consiste en prestar atención tan sólo a los efectos de esta acción sobre los funcionarios despedidos y los comerciantes que dependen directamente de ellos. Una vez más se olvida que si estos funcionarios pierden sus empleos, los particulares podrán retener el dinero con que venían contribuyendo para su sostenimiento. De nuevo se desatiende el aumento que se produciría en la renta y en el poder adquisitivo de los contribuyentes, equivalente cuando menos a la disminución de la renta y la capacidad de compra de los funcionarios despedidos. Si los comerciantes que abastecían a estos burócratas ven disminuidas sus ventas, otros comerciantes experimentarán un aumento equivalente en las suyas. La prosperidad de Washington decaerá; quizá no pueda sostener tantos negocios; pero otras ciudades verán aumentar los suyos.

Pero no es esto todo. La prosperidad del país no permanece invariable en el caso en que se hallaba con anterioridad al despido de los funcionarios considerados superfluos. Por el contrario, se produce una notable mejoría. Los antiguos funcionarios comenzarán a integrarse en la industria privada, como empleados o como empresarios, y el proceso de adaptación será facilitado por el mayor volumen de dinero de que dispondrán los contribuyentes, tal como ocurría en el caso del licenciamiento de soldados. Los antiguos funcionarios deberán ofrecer a los empresarios privados —y en definitiva, a sus clientes— servicios equivalentes a los ingresos que sus nuevos empleos les proporcionan. Con ello dejarán de ser miembros

inútiles de la comunidad y comenzarán a producir para ella.

Debo insistir de nuevo en que lo expuesto anteriormente no va dirigido contra los funcionarios públicos cuyos servicios son realmente necesarios. Los servicios de policía, incendios, sanidad, higiene municipal, los jueces, los legisladores, los ministros, etcétera, realizan una labor productiva tan necesaria a la comunidad como lo pueda ser la de aquellos miembros más destacados de la industria privada. En realidad, hacen posible que dicha industria pueda desenvolverse en un ambiente de legalidad, orden, libertad y paz. Pero su existencia se halla justificada por la utilidad de los servicios que prestan, no por el poder adquisitivo de que disponen por hallarse incluidos en las nóminas del Estado.

Analizado seriamente, el argumento de la «capacidad de compra» resulta ser una quimera. Podría igualmente aplicarse a los malhechores que nos despojan de nuestros bienes, quienes al apoderarse de nuestro dinero poseen mayor capacidad de compra. Con ella sostienen bares, restaurantes, clubes nocturnos, sastres y quizá incluso obreros de la industria automovilística. Pero por cada empleo que sus gastos proporcionan, nuestro propio gasto proporcionará un empleo menos, porque no dispondremos de la cantidad que nos fue sustraída. De igual forma, por cada empleo creado merced a los gastos de los funcionarios, los contribuyentes proporcionan un empleo menos. Cuando un ladrón nos despoja de nuestro dinero no adquirimos nada a cambio. Idéntica situación se da cuando somos desposeídos de nuestro dinero mediante impuestos destinados al sostenimiento de burócratas inútiles. Podremos considerarnos afortunados si éstos se limitan a ser unos indolentes holgazanes. En la actualidad es más probable que los veamos convertidos en activos reformistas dedicados afanosamente a quebrantar y desalentar la producción.

Cuando todo el argumento en favor de mantener en sus empleos un grupo de funcionarios queda reducido al de conservar su capacidad de compra, ha llegado, sin duda, el momento de prescindir de sus servicios.

9. EL FETICHISMO DEL «EMPLEO TOTAL»

El objetivo económico de las naciones, como el de los individuos, es lograr el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo. Todo el progreso económico de la humanidad ha consistido en obtener mayor producción con el mismo trabajo. Tal impulso indujo al hombre a poner las cargas sobre el lomo de los mulos, en lugar de transportarlas sobre sus propias espaldas; le hizo inventar la rueda y el carro, el ferrocarril y el camión. Fue éste, en fin, el móvil que le animó a emplear su ingenio en el perfeccionamiento de un sinnúmero de mecanismos economizadores de trabajo.

Todo esto es tan elemental que resultaría ridículo exponerlo, a no ser porque constantemente lo olvidan quienes acuñan y hacen circular las nuevas consignas partidistas. Expresado en términos nacionales, este principio básico del razonamiento económico significa que nuestro objetivo primordial debe ser el elevar la producción al máximo. El empleo total —es decir, la ausencia de ocio involuntario— es una consecuencia necesaria de la realización de este objetivo. Pero la producción es fin; el empleo, únicamente el medio de conseguirla. No podemos prolongar indefinidamente un estado de pleno rendimiento de nuestra economía sin engendrar al propio tiempo empleo total. Por el contrario, podemos conseguir fácilmente «empleo total» sin haber alcanzado una producción plena.

Las tribus primitivas están desnudas, su alimentación y alojamiento son míseros, pero no padecen paro. China y la India son incomparablemente más pobres que nosotros, pero su principal dificultad económica nace de los primitivos métodos de producción utilizados (causa y efecto, a un mismo tiempo, de la escasez de capitales), no del paro. No hay nada más fácil de conseguir que el empleo total cuando, considerado como un fin, queda desligado del objetivo de la plena producción. Hitler proporcionó empleo total por medio de un gigantesco programa de armamento. La guerra hizo posible el empleo total en todos los países beligerantes. Los trabajadores-esclavos en Alemania disfrutaron de empleo total. Los presidiarios condenados a trabajos forzados disponen de empleo total. La violencia permite siempre proporcionar empleo total.

Sin embargo, nuestros legisladores no presentan al Congreso proyectos de ley sobre Producción Plena, sino sobre Empleo Total. Comisiones de hombres de negocios incluso recomiendan la constitución de una «Comisión Presidencial sobre el Empleo Total», nunca sobre Producción Plena, o, por lo menos, sobre Empleo Total y Producción Plena. Por doquier, los medios se erigen en fines, mientras los propios fines caen en el olvido.

Las cuestiones enlazadas con los problemas de los salarios y el paro son debatidas como si no guardasen relación con la productividad y el volumen total de bienes producidos. Partiendo del supuesto de que existe solamente una cantidad determinada

de trabajo a realizar, llegan algunos a la conclusión de que la semana de treinta horas proporcionaría mayor número de empleos y sería preferible, por tanto, a la de cuarenta horas. Se toleran infinidad de prácticas sindicales encaminadas a extender el empleo, porque las gentes carecen de una visión clara de estos problemas. Si un Petrillo[2] amenaza con arruinar a una emisora de radio por no avenirse a dar empleo a doble número de músicos del que estime necesario, gozará del apoyo de un amplio sector del público por suponer que, en definitiva, sólo se trata de crear colocaciones. Durante la vigencia de la WPA[3] se consideraba indicio de talento en nuestros administradores el arbitrar proyectos que emplearan el mayor número de hombres en relación con el valor del trabajo realizado.

Si fuese posible la elección —que no lo es— sería preferible la producción máxima manteniendo parte de la población en involuntaria ociosidad mediante una caridad sin disfraces a proporcionar «empleo total», si para ello se precisa recurrir a tantos procedimientos encubiertos de distribución del trabajo, que finalmente la producción quede desorganizada.

El progreso de la civilización ha significado la reducción del número de personas empleadas, no su aumento. El continuo crecimiento de nuestra riqueza nacional nos ha permitido eliminar virtualmente el trabajo de los niños, liberar de la apremiante necesidad de trabajar a muchas personas de edad avanzada y hacer innecesario el que millones de mueres tengan que buscar colocación la proporción de la población norteamericana que precisa trabajar para subsistir es mucho menor, pongamos por caso, que la de China o Rusia. El verdadero problema no es si en el año X habrá tantos o cuantos millones de personas empleadas en América, sino cuál será el volumen total de nuestra producción en aquella época, y, en consecuencia, nuestro nivel de vida. El problema de la distribución de la riqueza, considerado como la cuestión del día, es más sencillo de resolver, después de todo, cuanto mayor sea el caudal de bienes a distribuir.

Podemos hacer más claro nuestro razonamiento si colocamos nuestro mayor énfasis en el lugar donde realmente corresponde: en una política económica que permita elevar la producción al máximo.

10. ¿A QUIEN «PROTEGEN» LOS ARANCELES?

1

La mera enumeración de la política económica seguida por los gobiernos de todo el mundo bastaría para sembrar la inquietud en cualquier investigador serio de la ciencia económica. ¿Qué finalidad puede tener —preguntaría probablemente— discutir los progresos y perfeccionamientos realizados por la moderna investigación económica, cuando ni la opinión pública ni la política practicada por los gobiernos han alcanzado todavía, en lo que atañe a las relaciones internacionales, las enseñanzas de Adam Smith? Porque la actual política comercial y arancelaria no sólo es tan perniciosa como las de los siglos XVII y XVIII, sino incomparablemente peor. Es más, los razonamientos desarrollados en apoyo de los aranceles y otras restricciones del tráfico mercantil internacional, reales o ficticios, en nada difieren de los de entonces.

En los 175 años transcurridos desde la aparición de *La riqueza de las naciones*, los argumentos aducidos en favor del libre cambio han sido expuestos miles de veces, pero nunca quizá con más fuerza de convicción ni mayor sencillez que en aquel libro. En general, Smith fundaba su defensa del librecambio en este postulado básico: «En todos los países, el interés de la inmensa mayoría de la población es y debe ser siempre comprar lo que necesita a quien vende más barato». «El supuesto es tan evidente —continuaba Smith— que esforzarnos en demostrarlo podría parecer ridículo; nunca habría sido puesto en duda si las interesadas falacias de mercaderes y fabricantes no hubieran perturbado el sentido común de la humanidad».

Desde otro ángulo, consideraba el liberalismo como un aspecto de la especialización en el trabajo: «Constituye norma de conducta de todo cabeza de familia prudente no intentar nunca hacer en casa lo que comprado resultaría más económico. El sastre no pretende hacer sus propios zapatos. El zapatero no trata de confeccionar sus propios trajes, sino que los adquiere del sastre. El agricultor no intenta hacer lo uno ni lo otro, sino que utiliza los servicios de ambos artesanos. Todos estiman preferible dedicarse por completo a la actividad en que poseen alguna ventaja sobre sus vecinos y con una parte de su producto, o, lo que es igual, con el precio obtenido, comprar cualquier cosa que necesiten. Lo que se considera norma prudente de conducta en las familias, difícilmente puede ser calificado de locura en el Gobierno de un gran reino».

Pero, ¿qué indujo a las gentes a suponer que lo que constituye prudencia en la conducta de las familias deja de serlo en el Gobierno de un gran reino? Una tupida

red de falacias, en cuyas mallas se debate todavía impotente la humanidad. Y la más destacada entre ellas ha sido siempre el sofisma central de que se ocupa este libro: prestar atención únicamente a los efectos inmediatos del arancel sobre determinados grupos, sin reparar en los efectos a largo plazo sobre toda la colectividad.

2

Un fabricante americano de jerseys de lana se presenta en el Congreso o en el Departamento de Estado e informa a la comisión o jefe administrativo correspondiente que la supresión o reducción del arancel que grava la importación de jerseys ingleses equivaldría a una catástrofe económica nacional. En la actualidad se venden los jerseys a 15 dólares, pero los fabricantes ingleses podrían venderlos en América, de la misma calidad, por 10 dólares. Por lo tanto, para poder continuar su negocio son indispensables unos derechos arancelarios de cinco dólares que graven los jerseys importados. Naturalmente, no piensa sólo en sí mismo, sino en los miles de hombres y mujeres a quienes emplea y en las personas a las que el poder de compra de sus empleados proporciona, a su vez, trabajo. Expulsarles de su tarea originará paro y un descenso en el poder adquisitivo que se irá extendiendo en círculos cada vez más amplios. Y si puede demostrar que la supresión o reducción del arancel le obligaría realmente a cesar en el negocio, el Congreso considerará conveniente su argumentación para que tal medida no sea adoptada.

Una vez más, el sofisma proviene de prestar atención únicamente a un solo fabricante y sus empleados o a la industria americana de jerseys; de tomar en consideración tan sólo las consecuencias que inmediatamente saltan a la vista y pasar por alto las que no son perceptibles precisamente porque se ha destruido la oportunidad de que se produjeran.

Aquellos que de manera interesada presionan por obtener medidas arancelarias protectoras aducen continuamente argumentos que no se ajustan a la realidad. Pero supongamos que en este caso concreto los hechos son tales como los expone el fabricante de jerseys. Supongamos que es necesario mantener una tarifa protectora de cinco dólares por pieza, para que su negocio siga próspero y continúe proporcionando trabajo a sus obreros.

Hemos elegido deliberadamente el ejemplo más desfavorable para la supresión de aranceles. Hemos dejado de lado, por el momento, los razonamientos aducidos en favor de la imposición de nuevos derechos que permitirán montar nuevas industrias y preferido comenzar rechazando la argumentación que pretende el mantenimiento de

las tarifas que han creado ya una industria y que no pueden ser suprimidas sin lesionar los intereses de alguien.

Desaparece el arancel; el fabricante cierra su negocio; un millar de obreros son despedidos; resultan también perjudicados los comerciantes de quienes se surten. Tales son las consecuencias visibles inmediatamente. Pero se producen también otras que, aunque bastante más difíciles de percibir, no por ello son menos inmediatas y reales. Por el momento, los jerseys que antes costaban 15 dólares se compran ahora por 10. Los consumidores pueden de esta suerte adquirir jerseys de la misma calidad por menos dinero o de mejor clase por el mismo. Si compran la misma calidad no sólo dispondrán del jersey, sino también de cinco dólares de que de otro modo carecerían y no podrían destinar a la adquisición de otros bienes. Mediante los 10 dólares que pagan por el jersey importado contribuyen —como sin duda predijo el fabricante americano— a proporcionar trabajo en la industria inglesa de géneros de punto. Con los cinco dólares ahorrados facilitan empleo a cierto número de otras industrias en los Estados Unidos.

Pero no es esto todo. Al comprar jerseys ingleses proveen a los británicos de dólares para adquirir, a su vez, en los Estados Unidos, productos norteamericanos. Este es, en realidad (si se me permite dejar a un lado complicaciones tales como el cambio multilateral, empréstitos, créditos, remesas de oro, etc., que no alteran el resultado final), el único medio que permitirá a los británicos emplear eventualmente aquellos dólares Porque les hemos permitido vendernos más, pueden ahora comprarnos más. Pronto o tarde se verán forzados a hacerlo, a menos que prefieran dejar perpetuamente inactivos sus saldos en dólares. De esta forma, por haber permitido la importación de un mayor volumen de mercancías, exportaremos mayor cantidad de productos americanos. Será menor el número de personas empleadas en la industria americana de jerseys, pero habrá aumentado el número de personas ocupadas en la fabricación de lavadoras o automóviles, por ejemplo, y éstas, sin duda, rendirán más. El empleo en los Estados Unidos en su totalidad no habrá experimentado descenso alguno, pero la producción norteamericana y británica habrá aumentado. En ambos países los obreros aplican ahora su actividad a aquellas producciones para las que se hallan mejor dotados, en lugar de tener que realizar otras labores en forma deficiente e ineficaz. Los consumidores de ambos países quedan beneficiados, pues les es posible adquirir libremente lo que necesiten donde más barato lo consiguen. Los consumidores americanos están mejor abastecidos de jerseys, y los británicos, de automóviles y lavadoras.

3

Examinemos ahora el caso inverso y consideremos el ejemplo de la imposición de un arancel. Supongamos que nunca quedó gravada la importación de géneros de punto; que los ciudadanos americanos estaban habituados a comprar jerseys extranjeros sin derechos de aduanas, y que en estas circunstancias sugiriera alguien que mediante la imposición de una tarifa aduanera de cinco dólares sobre los jerseys importados sería posible crear una industria del jersey en América.

El argumento, desde el punto de vista lógico, es correcto. El costo de los jerseys británicos para el consumidor norteamericano podría ser elevado tanto que nuestros fabricantes estimarían provechoso lanzarse a la producción de jerseys. Ahora bien, todo ello equivaldría a subvencionar la industria del jersey, subvención que forzosamente sería a cargo del consumidor norteamericano. Por cada jersey de fabricación americana adquirido veríase obligado a pagar un impuesto de cinco dólares en forma de sobreprecio, que sería recaudado directamente por la recién creada industria americana del jersey.

En la nueva industria hallarían empleo muchos ciudadanos americanos que nunca habían trabajado en esa rama de la producción. Absolutamente cierto. Pero no se conseguiría con ello incrementar el poderío industrial del país ni el número total de empleos existentes en el momento en que se adoptase aquella medida. El consumidor americano, después de verse obligado a pagar cinco dólares de más por un jersey de la misma calidad, dispondría de una cantidad menor equivalente para invertir en otros bienes. Se vería constreñido a reducir en cinco dólares sus adquisiciones en otros renglones. Para que una industria pudiera nacer o ser ampliada, cientos de otras habrían de decaer. Para que 20.000 personas pudiesen ser empleadas en la industria del jersey habría 20.000 empleados menos en otras ramas de la producción.

Ahora bien, la nueva industria sería visible. Resultaría fácil contar el número de sus empleados, el capital invertido o el valor comercial en dólares de sus productos. El vecindario contemplaría a diario la entrada y salida del personal obrero en las nuevas factorías. Los resultados serían patentes y directos. Incluso a la persona más versada en estadísticas le sería imposible determinar de modo preciso la extensión e intensidad con que el cese de aquellos empleos había repercutido sobre la economía general del país; conocer exactamente cuántos hombres y mujeres habían sido despedidos; la cuantía del volumen de negocio afectado en cada industria determinada, a causa de que los consumidores adquieren más caros los jerseys. Nadie sería capaz de conocer con certeza la forma en que cada consumidor habría invertido sus cinco dólares extra si se le hubiera permitido retenerlos. En consecuencia, una inmensa mayoría del público padecería la ilusión óptica de creer que el nacimiento de la nueva industria no habría supuesto sacrificio alguno a la colectividad.

4

Es importante hacer constar que el nuevo arancel no aumentaría los salarios en los Estados Unidos. Sin duda, permitiría a los obreros norteamericanos trabajar en la industria del jersey al nivel medio aproximado de los salarios nacionales (para trabajadores de su especialidad), en lugar de competir en esta industria con el nivel de salarios británicos. Pero como consecuencia de los derechos arancelarios no se registraría aumento de los salarios norteamericanos en general, porque, como ya vimos, no aumentaría ni el número de empleos, ni la demanda de mercancías, ni la productividad. En realidad, esta última se vería disminuida como consecuencia de las nuevas tarifas aduaneras.

Y esto muestra los verdaderos efectos de las barreras arancelarias: no se trata sólo de que los beneficios que aparentemente provocan quedan eliminados por pérdidas menos obvias, pero no menos reales. En definitiva se causa un daño a la economía general del país. Al contrario de lo que han sostenido siglos de interesada propaganda, favorecida por una intencionada equivocación de las gentes, los aranceles han reducido el nivel general de los salarios norteamericanos.

Observemos más atentamente cómo ocurre esto. Hemos visto que el sobreprecio que los consumidores pagan por un artículo protegido reduce en una suma igual su capacidad adquisitiva para comprar otros artículos. No se deriva de ello ganancia alguna para la industria del país considerada en su conjunto. Pero como resultado de tal barrera artificial levantada contra los productos extranjeros, el trabajo, el capital y la tierra son desviados de las producciones más rentables a otras que ofrecen menores perspectivas. Por lo tanto, como consecuencia de los obstáculos arancelarios, la productividad media del trabajo y del capital nacional queda reducida.

Si consideramos ahora el problema desde el punto de vista del consumidor, observaremos que puede adquirir tan sólo una menor cantidad de bienes con su dinero. Porque tiene que pagar un precio más elevado por los jerseys y otros artículos protegidos, habrá de destinar cantidades menores a otros bienes. La capacidad adquisitiva de los consumidores, en conjunto, quedará disminuida. El que en una determinada coyuntura económica la repercusión final del arancel provoque una baja de salarios o un alza de los precios dependerá de la política monetaria seguida en aquel momento. Pero es evidente que los aranceles —aunque pueden motivar el alza de los salarios en las industrias protegidas en relación al nivel que hubieran libremente alcanzado— reducen inexorablemente los salarios reales si consideramos todas las ocupaciones del país.

Sólo las mentes deformadas por generaciones de extraviada propaganda reputarán paradójica la conclusión ¿Qué otro resultado cabría esperar de una política económica que deliberadamente aplica los recursos de capital y mano de obra en inversiones de

menor rentabilidad? ¿Qué otro resultado cabe esperar de la deliberada erección de obstáculos artificiales al libre tráfico mercantil?

No cabe negar que las barreras arancelarias producen idénticos efectos que las murallas de piedra y argamasa. No en vano los partidarios de la protección aduanera utilizan habitualmente un léxico guerrero. Hablan frecuentemente de «rechazar una invasión» de productos extranjeros. Y las medidas que sugieren en el orden económico conservan reminiscencias de las tácticas empleadas en los campos de batalla. Las barreras arancelarias levantadas para «contener» la temida invasión son semejantes a las defensas antitanques, atrincheramientos y alambradas construidos para detener o frenar el intento de invasión iniciado por un ejército extranjero.

Y del mismo modo que los ejércitos extranjeros se ven obligados a utilizar un equipo bélico más costoso para vencer aquellos obstáculos —tanques más modernos, detectores de minas, cuerpos de ingenieros zapadores para cortar alambradas, vadear ríos y construir puentes—, es preciso idear medios de tráfico más costosos y eficaces que permitan superar los obstáculos arancelarios. Por una parte, tratamos de reducir el costo del transporte entre Inglaterra y los Estados Unidos o entre éstos y el Canadá, construyendo barcos más rápidos y adecuados y mejores carreteras y puentes, locomotoras y camiones. Por otra, las ventajas conseguidas se desvanecen ante el obstáculo de las tarifas arancelarias, que hacen comercialmente más difícil que antes transportar las mercancías. Reducimos en un dólar el transporte por mar de los jerseys y seguidamente aumentamos en dos dólares el arancel para dificultar su desplazamiento. Al limitar el volumen de la carga que puede ser transportada con beneficio, reducimos la rentabilidad de los capitales invertidos en medios de transporte más eficaces.

5

El arancel ha sido definido como un medio de beneficiar al productor a expensas del consumidor. Ello es correcto en un sentido. Los partidarios del arancel piensan solamente en los intereses de los fabricantes directamente beneficiados por los derechos de que se trata. Olvidan, desde luego, el interés del consumidor, al que directamente perjudica el pago de tales gravámenes. Pero es equivocado examinar el problema arancelario como si se tratase de un conflicto de intereses entre consumidores y fabricantes, considerados en su conjunto. Es cierto que los aranceles perjudican a todos los consumidores en cuanto tales. Pero es equivocado suponer que benefician a todos los fabricantes en cuanto tales. Por el contrario, como acabamos de

ver, subvencionan a los fabricantes protegidos a expensas de todos los demás fabricantes americanos y particularmente de aquellos que poseen un mercado potencial de exportación más amplio.

Tal vez podamos aclarar más este último punto mediante un ejemplo un tanto exagerado. Supongamos que elevamos de tal modo nuestras barreras arancelarias que, convertidas en prohibitivas, el tráfico mercantil queda paralizado. Supongamos que, en su consecuencia, el precio de los jerseys en Norteamérica aumenta solamente cinco dólares. En tales circunstancias, los consumidores americanos, al tener que pagar cinco dólares más por jersey, gastarán, por término medio, cinco centavos menos en cien diferentes industrias americanas. (Al dar estas cifras tan sólo pretendemos ilustrar el razonamiento. La distribución de las pérdidas no será, como es natural, simétrica. Además, la propia industria del jersey resultará perjudicada por la protección a otras industrias. Pero de tales complicaciones podemos prescindir por el momento).

Al ver totalmente suprimido su mercado en Norteamérica, las industrias extranjeras no dispondrán de dólares, y, por tanto, no podrán adquirir ni un solo producto norteamericano. En su consecuencia, las industrias americanas sufrirán unas pérdidas correspondientes al porcentaje que en sus ventas anteriores representaba la partida de bienes destinados a la exportación. Las más perjudicadas serán aquellas que mantienen habitualmente un comercio intenso con el exterior, tales como las del algodón, cobre, maquinaria agrícola o las de máquinas de coser y escribir.

Una elevación en los aranceles que, sin embargo no llegue a ser prohibitiva, provocará efectos análogos, pero en grado más atenuado.

Por tanto, los aranceles alteran fundamentalmente la estructura de la producción. Modifican el número y clases de ocupaciones y la importancia relativa de cada industria. Facilitan la expansión de aquellas que ofrecen escasas perspectivas de rentabilidad y restringen otras más eficientes. El resultado final, por consiguiente, consiste en enervar la productividad de la industria norteamericana y la de aquellos países con los que, en otro caso, habríamos comerciado más intensamente.

A la larga, y no obstante el cúmulo de argumentos a favor y en contra, los aranceles carecen de relevancia en orden al problema del empleo. (Es cierto, sin embargo, que la súbita elevación o reducción de tarifas, al introducir modificaciones en la estructura de la producción, puede crear un paro temporal e incluso, en determinadas circunstancias, una depresión). Pero sí la tienen en orden al problema de los salarios. A la larga reducen los salarios reales al disminuir la eficiencia marginal del trabajo, la producción y la riqueza.

De lo expuesto se desprende que todas las falacias tejidas en torno al problema de los aranceles arrancan del sofisma central que analiza este libro. Son el resultado de prestar solamente atención a los efectos inmediatos de una tarifa particular sobre

determinado grupo de fabricantes, olvidando los efectos a largo plazo sobre la totalidad de los consumidores y sobre todos los demás productores. (Oigo a algún lector preguntar: «¿Por qué no se resuelve el problema concediendo protección aduanera a todos los fabricantes?». La falacia, en tal supuesto, consistiría en que la medida no puede beneficiar de manera uniforme a todos los fabricantes y de ningún modo a aquellos que en las actuales circunstancias compiten ventajosamente en los mercados del exterior. La diversión provocada en el poder adquisitivo perjudicaría necesariamente a estos fabricantes más eficientes).

6

En relación con el problema de los aranceles, debemos tener muy presente la siguiente advertencia final. Análoga, por cierto, a la que expusimos al tratar de la posible aparición de desempleo por la introducción de nueva maquinaria. Es inútil pretender negar que el arancel beneficia —o puede beneficiar— a determinados grupos de intereses económicos. Desde luego, los beneficia; pero lo hace a expensas de todos los demás. Si una determinada industria pudiese disfrutar de protección arancelaria, mientras sus obreros gozan de las ventajas del libre cambio en la adquisición de productos, indudablemente saldría beneficiada la industria en cuestión incluso a la larga. Ahora bien, cuando se intenta extender tal situación privilegiada a otras industrias, los protegidos en primer lugar, empresarios o empleados, empiezan a sufrir en razón a la protección dispensada a los demás, pudiendo incluso hallarse peor que si nadie hubiera sido protegido.

No existe razón para negar, como con tanta frecuencia han hecho los entusiastas del librecambio, que los aranceles puedan beneficiar a determinados grupos económicos. Tampoco cabe pretender, por ejemplo, que una reducción de las tarifas beneficiaría a todos, sin perjudicar a nadie. Al practicar balance de los efectos producidos por una minoración del arancel comprobaríamos, sin duda, que el país, en conjunto, saldría beneficiado Pero alguien quedaría perjudicado; sin duda, aquellos grupos que habían gozado de una situación privilegiada. Esta es una de las razones por las que debe empezarse por no crear tales intereses protegidos. Pero la claridad y sinceridad de la argumentación obligan a reconocer que algunas industrias tienen razón cuando aseguran que una modificación del aranceles de sus productos les obligaría a cesar en el negocios y a despedir a sus obreros (al menos, temporalmente). Y si se trata de obreros especializados pueden incluso ser perjudicados de un modo permanente, o al menos en tanto no adquieran otra especialidad técnica igualmente

valorada por el mercado. Al investigar los efectos del mecanismo arancelario, como al analizar las consecuencias de la introducción de nueva maquinaria, hemos de esforzarnos en prever todos los efectos importantes, tanto inmediatos como a largo plazo, sobre todos los sectores de la economía nacional.

Como colofón a este capítulo, debo añadir que la argumentación en él contenida no va dirigida contra todos los aranceles de forma que parezcan incluidos los derechos recaudados principalmente con carácter de impuestos o para mantener activas industrias vitales para la defensa nacional; ni se dirige contra todos los razonamientos aducidos en favor de los aranceles. La dialéctica empleada ataca directamente al sofisma según el cual las tarifas arancelarias, en definitiva, «proporcionan empleo», «aumentan los salarios» o «protegen el nivel de vida norteamericano». Para nada de esto sirven, y en lo que se refiere a salarios y nivel de vida sus efectos son, sencillamente, contraproducentes. Pero el estudio de las tarifas arancelarias como mecanismo establecido para recaudar ingresos, traspasaría los límites señalados a esta obra.

Tampoco necesitamos analizar aquí las consecuencias que se derivan de los cupos de importación, control de divisas, cambios bilaterales y otros procedimientos ideados con miras a restringir, desviar o impedir el comercio internacional. Tales medidas equivalen, en general, a aranceles elevados o prohibitivos y producen los mismos e incluso, en ocasiones, peores efectos. Presentan múltiples facetas que suscitan problemas complejos, pero, en definitiva, puede aplicárseles el mismo razonamiento empleado al tratar de las barreras arancelarias.

11. EL AFÁN DE EXPORTAR

El ansia enfermiza de exportar que experimentan todas las naciones se halla superada tan sólo por el temor, no menos morboso, a las importaciones. Lógicamente, sin embargo, no puede darse nada más incoherente. Las importaciones y las exportaciones han de igualarse, necesariamente, a la larga (consideradas ambas en el sentido más amplio, que incluye partidas «invisibles», tales como los ingresos derivados del turismo y fletes marítimos). Las exportaciones pagan las importaciones y viceversa. Cuanto mayores sean nuestras exportaciones, tanto mayores deberán ser también nuestras importaciones, si es que aspiramos a percibir el precio de las primeras. Cuanto más reducidas sean nuestras importaciones, menos conseguiremos exportar. Sin importaciones no podemos exportar, pues los países extranjeros carecerán de los fondos necesarios para hacer pagar nuestras mercancías. Cuando decidimos disminuir nuestras importaciones estamos de hecho decidiendo también la reducción de nuestras exportaciones. Cuando decidimos aumentar éstas, decidimos también incrementar aquéllas.

Las razones que lo explican son elementales. El exportador norteamericano vende sus mercancías al importador británico y recibe libras esterlinas en pago. No puede, sin embargo, utilizar las libras para pagar los salarios de sus empleados, o para comprar los vestidos de su mujer, o las localidades de un espectáculo. Para todo ello precisa dólares. Por tanto, sus libras no le ofrecen utilidad, a menos que directamente las aplique a la adquisición de mercancías británicas o las ceda a algún importador que desee hacerlo. En cualquier caso, la transacción no quedará completada hasta que las exportaciones norteamericanas hayan sido compensadas por unas importaciones equivalentes.

Si la transacción se hubiera llevado a cabo en dólares en vez de libras, la situación sería la misma. El importador británico no puede pagar en dólares al exportador americano, a menos que algún exportador británico hubiera acumulado previamente en Estados Unidos un crédito en dólares, producto de una venta anterior. El cambio extranjero, en resumen, es una operación de *clearing* que permite liquidar las deudas en dólares contraídas por los extranjeros contra sus créditos en dólares, y en Inglaterra las deudas contraídas por los extranjeros en libras son canceladas contra sus créditos en esterlinas.

No existe razón para entrar en los detalles técnicos, que pueden encontrarse en cualquier buen texto sobre cambio internacional. Debemos destacar, no obstante, que la materia no encierra ningún secreto (pese al misterio en que con tanta frecuencia aparece envuelta), y que no difiere esencialmente de lo que ocurre en el comercio interior. Todos hemos de vender algo, la mayoría nuestros propios servicios en lugar de mercancías, para alcanzar la posibilidad de comprar. El comercio interior se

desarrolla también, en su mayor parte, mediante el cruce de cheques y otros instrumentos de crédito a través de las cámaras de compensación bancaria.

Es cierto que bajo la vigencia internacional del patrón oro, las diferencias en la balanza de importaciones son a veces saldadas mediante remesas de oro. Pero del mismo modo podrían saldarse mediante envíos de algodón, acero, whisky, perfumes o cualquier otra mercancía. La principal diferencia estriba en que la demanda de oro es prácticamente ilimitada (en parte, porque se considera y acepta más bien como una «moneda» internacional de carácter residual que como una especie de mercancía), y en que las naciones no oponen obstáculos artificiales a la entrada de oro, contrariamente a lo que sucede respecto a todos los demás bienes. (Por otra parte, en los últimos años han comenzado a restringir la «exportación» de oro en mayor grado que cualquier otro producto, pero trátase de una cuestión que no guarda relación con el problema que nos ocupa).

Las mismas personas capaces de razonar con claridad y sensatez cuando el tema se refiere al comercio interior se muestran increíblemente apasionadas y torpes cuando se trata del comercio exterior. En este último campo, propugnan y aceptan con toda seriedad principios que considerarían absurdo aplicar al comercio interior del país. Un ejemplo típico es la creencia de que el Gobierno, para incrementar las exportaciones, debe conceder empréstitos gigantescos a otros países, sin preocuparse demasiado si tales créditos serán o no reembolsados.

Los ciudadanos norteamericanos deben, sin duda, ser autorizados para prestar sus fondos en el exterior a su propio riesgo. El Gobierno no debe obstaculizar arbitrariamente la concesión de préstamos privados a aquellos países con los que mantenemos relaciones pacíficas. Debemos otorgar generosamente nuestro apoyo, por simples impulsos humanitarios, a los países que se debaten ante grandes dificultades o están en peligro de morir de hambre. Pero debemos conocer siempre claramente el alcance y significado de nuestro actuar. No es sensato practicar la cantidad con otros pueblos bajo el supuesto de que se está llevando a cabo una hábil transacción comercial, con fines puramente egoístas. Esto tan sólo conduce, a la larga, a suscitar mutuas incomprensiones y a empeorar nuestras relaciones con aquellos países.

Ahora bien, entre los argumentos esgrimidos en orden a facilitar grandes empréstitos exteriores, se tropieza con una falacia que ocupa siempre lugar destacado. Suele ser planteada como sigue: Incluso suponiendo que la mitad (o la totalidad) de los créditos concedidos a otros países resultaran impagados, el nuestro quedaría beneficiado en razón del enorme impulso que recibirían nuestras exportaciones.

Deberían comprender inmediatamente quienes así razonan que si los créditos concedidos a otros países para que puedan comprar nuestros productos no son reintegrados, lo que en realidad estamos haciendo es regalarlos. Y ninguna nación

puede enriquecerse donando graciosamente sus productos. Por tal camino sólo conseguiría empobrecerse.

Nadie pone en duda la evidencia de cuanto antecede, tratándose de empresas privadas. Si una industria automovilística concede un préstamo de 1 000 dólares a un particular para que compre un automóvil valorado en esa cantidad y el préstamo no es devuelto, la empresa en nada se habrá beneficiado por haber «vendido» el coche. Habrá perdido, sencillamente, el importe de lo que costó fabricarlo. Si tal costo se cifró en 900 dólares y sólo es devuelta la mitad del préstamo, la empresa ha perdido 900 dólares menos 500, o sea un total neto de 400 dólares. No ha ganado en la operación lo que perdió como consecuencia del crédito malogrado.

Si la proposición es tan sencilla cuando se aplica a una empresa privada, ¿por qué razón personas aparentemente sensatas se muestran confusas cuando es aplicada a una nación? El motivo se halla en el mayor esfuerzo mental requerido para seguir el curso de la operación a través de todas sus fases. Un sector determinado puede, acaso, obtener beneficios a lo largo del proceso; pero el resto de nosotros habríamos finalmente de soportar las pérdidas.

Es cierto, por ejemplo, que las personas dedicadas exclusiva o principalmente a negocios de exportación pueden obtener ganancias como resultado de empréstitos frustrados otorgados al extranjero. La pérdida experimentada por la nación, aunque cierta, queda de tal forma distribuida, que resulta difícil de apreciar. El prestamista privado soporta directamente las pérdidas en tanto que las derivadas de los empréstitos gubernamentales son, en definitiva, pagadas mediante aumentos en la imposición fiscal, soportados por toda la población. Es más, como consecuencia de estas pérdidas directas, se originan otras muchas indirectas consecuencia del impacto de las primeras sobre la economía nacional.

A la larga, aquellos empréstitos estatales no reembolsados, en lugar de producir beneficios, provocarían efectos dañosos para el comercio y el número total de empleos en Norteamérica. Por cada dólar de más que los compradores extranjeros tienen para adquirir mercancías norteamericanas, los compradores nacionales disponen, en última instancia, de un dólar menos para sus inversiones en el mercado interior. Los negociantes dedicados al comercio interior saldrían perjudicados a la larga, en la misma proporción en que resultarían beneficiados los exportadores. Incluso muchas empresas dedicadas a negocios de exportación saldrían perjudicadas en definitiva. Las industrias del automóvil norteamericanas, por ejemplo, vendían antes de la guerra, aproximadamente, un 10 por 100 de su producción en el mercado exterior. De nada les valdría duplicar sus ventas en el extranjero como resultado de empréstitos estatales fallidos si con ello perdían, pongamos por caso, un 20 por 100 de sus ventas en el mercado interior, a consecuencia del aumento de los impuestos ocasionados por los créditos extranjeros.

Esto no significa, repito, que deba descartarse conceder créditos al exterior, sino simplemente que no podemos enriquecernos si tales empréstitos no se hallan garantizados.

Por la misma razón que es estúpido facilitar un falso estímulo al comercio de exportación mediante dádivas o créditos sin retorno a otros países, es también absurdo crear un falso estímulo al comercio exterior por medio de subsidios a las exportaciones. Mejor que repetir la mayor parte de los anteriores argumentos estimo preferible dejar que el lector deduzca por si mismo las consecuencias que se producen de la subvención a las exportaciones, ateniéndose a la pauta marcada al examinar los resultados de los empréstitos antieconómicos Los subsidios a las exportaciones constituyen un caso claro de dar algo a un extranjero a cambio de nada, al venderle mercancías por un precio inferior a su costo. Es otro ejemplo de tratar de enriquecerse regalando las cosas.

Empréstitos antieconómicos y subsidios a la exportación son ejemplos adicionales del error de tomar en consideración tan sólo las consecuencias inmediatas de una política sobre determinados sectores, sin tener en cuenta, por falta de paciencia o inteligencia, los efectos a largo plazo de tal política sobre toda la colectividad.

12. EL ARGUMENTO DE LA «PARIDAD» DE PRECIOS

1

Cada sector de intereses especiales puede, como nos recuerda la historia de los aranceles, discurrir la argumentación más ingeniosa para obtener singulares ventajas. Sus portavoces articulan planes que les favorecen, y al principio parecen tan absurdos que los escritores independientes no se molestan en rebatirlos. Pero los interesados tenazmente insisten en sus proyectos. Su aprobación les ocasionaría un beneficio inmediato tan grande que pueden permitirse el contratar los servicios de hábiles economistas y «expertos en relaciones públicas» para que los perfilen y propaguen. El público escucha los argumentos reiterados una y otra vez, y acompañados por tal profusión de elocuentes estadísticas, diagramas, curvas gráficas y falsas promesas, que acaba por quedar convencido. Cuando, finalmente, los escritores independientes advierten que existe un peligro real de que los planes se lleven a efecto, suele ser demasiado tarde. No pueden, en unas pocas semanas, conocer el tema tan profundamente como los cerebros sobornados que vinieron dedicándole todo su tiempo durante años; se les acusa de carecer de suficiente información y en realidad presentan el aspecto de hombres que pretenden discutir axiomas.

Lo expuesto anteriormente es aplicable, en general, a la idea de los precios de «partida» para los productos agrícolas. No recuerdo el día en que por vez primera apareció esta cuestión en un proyecto de ley; pero con el advenimiento del NW Dela, en 1933, se convirtió en un principio definitivamente aceptado y consagrado por el derecho, y año tras año, tal como fueron manifestándose, los absurdos corolarios de este principio pasaron también a convertirse en leyes.

El argumento en favor de los precios de paridad se formula generalmente como sigue: la agricultura es la más importante y básica de todas las industrias. Debe ser mantenida floreciente a toda costa. Además, la prosperidad en general depende de la prosperidad del agricultor. Si carece del suficiente poder adquisitivo para comprar los productos fabricados por la industria, la industria languidece. Esta fue la causa de la depresión económica del año 1929, o al menos de nuestra impotencia para remontarla. Los precios de los productos agrícolas cayeron bruscamente, mientras que los de los productos industriales disminuyeron en muy escasa medida. El resultado fue que el campesino no pudo comprar los productos industriales; los

trabajadores urbanos fueron despedidos y no pudieron ya adquirir productos agrícolas, extendiéndose la depresión en círculos viciosos cada vez más amplios. Sólo había un remedio y bien sencillo: devolver a los precios de los productos agrícolas su antigua «paridad» con los precios de los bienes manufacturados que el agricultor compra. Esta paridad existió en el período de tiempo comprendido entre los años 1909 y 1914, cuando los agricultores conocieron la prosperidad. La relación de precios debería ser establecida y preservada perpetuamente.

Sería demasiado extenso y nos llevaría más allá de nuestro objetivo primordial examinar todos los absurdos que se encierran en este razonamiento aparentemente convincente. No existe ningún motivo racional que nos obligue a adoptar determinado nivel general de precios que prevaleció en un año o período determinado y reputarlo como algo sagrado o necesariamente más «normal» que cualquier otro. Aun cuando aquel nivel hubiera sido «normal» en su época, ¿qué razón habría de incitarnos a conservarlo una generación más tarde, pese a los enormes cambios registrados en las condiciones de producción y demanda? El período de tiempo comprendido entre los años 1909 y 1914 como base de la deseada «paridad», no fue elegido al azar. En relación con los precios de todas las demás producciones, constituyó una de las épocas de nuestra historia más favorables para los precios agrícolas.

Si hubiera habido algo de sinceridad o de lógica en esta idea, no hay duda de que se habría extendido universalmente. Si las relaciones de precios entre los productos agrícolas e industriales que prevalecieron desde agosto de 1909 hasta junio de 1914 debían ser mantenidas a perpetuidad, ¿por qué no mantener también perpetuamente la relación de precios existente entre todas las mercancías de aquella época? Un turismo «Chevrolet» de seis cilindros costaba 2 150 dólares en 1912; un «Chevrolet» sedan de seis cilindros, incomparablemente mejorado, costaba 907 dólares en 1942. Ahora bien, ajustado a la «paridad» del precio de los productos agrícolas, debiera haber costado 3270 dólares en 1942. El precio medio de una libra de aluminio, entre 1909 y 1913, fue de 22.5 centavos; a comienzos del año 1946 era de 14 centavos; pero de haber querido mantener el precio del aluminio en «paridad» con el nivel general de precios de 1946, su precio hubiera debido ser de 41 centavos.

Se me replicará que tales comparaciones son absurdas, porque todos sabemos que los automóviles de hoy no sólo son incomparablemente superiores, en todos los aspectos, a los de 1912, sino que su costo es muy inferior, y que lo mismo ocurre con el aluminio. Es cierto. Pero, ¿por qué no se menciona también el asombroso incremento de la productividad por acre en la agricultura? En el lustro de 1939 a 1943, la producción algodonera en los Estados Unidos fue de 260 libras por acre, contra un promedio de 188 en el quinquenio 1909-1913. Los costos de producción han descendido considerablemente en los productos agrícolas debido a una aplicación

más racional de los fertilizantes químicos, a la mejor selección de semillas y al incremento en la mecanización logrado por el tractor de gasolina, las máquinas limpiadoras de grano, las desmotadoras de algodón, etc. «En algunas grandes explotaciones que han sido completamente mecanizadas y se ajustan al sistema de producción en masa se requiere en la actualidad una tercera parte o una quinta parte de la mano de obra empleada pocos años atrás para producir iguales cosechas»[4]. Sin embargo, todo esto es ignorado por los paladines de la «paridad» en los precios.

La negativa a universalizar el principio no es la única evidencia de que no se trata de un plan económico tendente al bien público, sino de un mero expediente para subvencionar un interés especial. La misma evidencia se desprende del hecho de que cuando los precios agrícolas superan el nivel de la «paridad» o son forzados a ello por la política gubernamental, no se formula ninguna petición al Congreso por parte del bloque agrario para que tales precios sean reducidos a la «paridad» o para que las subvenciones se disminuyan congruentemente. Trátase de una regla que opera sólo en un sentido.

2

Prescindiendo de todas estas consideraciones, volvamos a ocuparnos de la falacia central que especialmente interesa a nuestro estudio. Es decir, del argumento que aboga por una elevación de los precios de los productos agrícolas para que de tal manera el agricultor pueda comprar mayor cantidad de bienes manufacturados, con lo que la industria florecería y a la vez se provocaría el empleo total Naturalmente, no afecta a tal tipo de argumentación el hecho de que el agricultor logre o no la así específicamente denominada «paridad» en los precios.

Todo depende, sin embargo, de cómo se implante la elevación de precios. Si es la consecuencia de una mejora general de la economía, si deriva de una mayor prosperidad mercantil, del incremento de la producción industrial y del poder adquisitivo de los trabajadores de la ciudad —y no de motivaciones de tipo inflacionario—, en tal supuesto significará, sin duda, mayor prosperidad y abundancia, no sólo para los agricultores, sino para todos los estamentos de la población. Ahora bien, lo que ahora se contempla es la elevación de los precios agrícolas provocada por una intervención estatal. Tal finalidad puede alcanzarse de varias maneras. Cabe que los precios se aumenten por simple decreto, procedimiento el menos recomendable. Cabe también que el Gobierno se decida a comprar todos los excedentes agrícolas que le sean ofrecidos al precio de «paridad». Puede que el

Estado conceda anticipos reintegrables a los agricultores al objeto de que mantengan sus cosechas fuera del mercado, hasta lograr la deseada «paridad» o incluso un precio más alto. O a través de medidas acordadas por el poder público tendentes a que se restrinja el volumen de las cosechas. Lo corriente es que se obtenga la finalidad perseguida combinando los procedimientos aludidos. Por el momento nos limitaremos a suponer que, sea por un método u otro, el objetivo se alcanza.

¿Qué resultados habremos obtenido? Los agricultores han conseguido precios altos para sus cosechas. Resulta aumentado su «poder adquisitivo». Por el momento gozan de mayor prosperidad y pueden comprar mayor cantidad de productos industriales. Esto es todo lo que ven quienes prestan atención tan sólo a las consecuencias inmediatas de una política destinada a favorecer directamente a un sector determinado de intereses.

Pero se produce también otra consecuencia no menos notable. Supongamos que el bushel de trigo, que en circunstancias normales hubiera sido vendido a un dólar, se eleva por esta política a 1,50 dólares. El agricultor obtiene 50 centavos más por bushel de trigo vendido. Pero el obrero de la ciudad, precisamente a causa de ello, paga 50 centavos más por bushel de trigo, a través de un aumento en el precio del pan. Lo mismo sucede con cualquier otro producto agrícola. Si el agricultor dispone entonces de 50 centavos más para comprar productos industriales, el trabajador urbano dispone precisamente de 50 centavos menos para adquirir los mismos productos. Al hacer balance se comprueba que la industria en general no ha ganado nada. Pierde en las ventas urbanas exactamente lo que gana en las rurales.

Ahora bien, como es natural, se ha producido un cambio en la distribución de tales ventas. No cabe duda que los fabricantes de aperos agrícolas y los comerciantes que sirven pedidos por correo aumentan sus negocios. Pero los almacenes que viven de una clientela urbana ven mermados los suyos.

La cuestión, sin embargo, no termina aquí. Tal política conduce no ya a la falta de una ganancia neta, sino a una pérdida neta. Porque no significa tan sólo la mera transferencia del poder adquisitivo de los consumidores urbanos, o del contribuyente en general, o de ambos, al agricultor. En realidad, implica una restricción forzada de la producción agrícola, al objeto de provocar una elevación en el precio de sus productos. Esto supone una destrucción de riqueza. Significa una merma de alimentos para el consumo. La forma como la destrucción se lleve a cabo dependerá del procedimiento que se adopte para elevar los precios. Puede suponer la destrucción física de lo ya producido como cuando se quemaba café en Brasil. Puede implicar una restricción forzosa de la superficie cultivada como ocurrió en el plan que impuso la ley norteamericana de Ordenación Agraria (AAA.)[5]. Cuando abordemos en toda su amplitud el tema de los controles estatales sobre mercancías, examinaremos los efectos de algunos de estos métodos.

Podemos, sin embargo, dejar bien sentado, de momento, que cuando el agricultor reduce la producción de trigo para obtener la deseada «paridad», posiblemente conseguirá un precio más alto por bushel, pero produce y vende menos bushels. En consecuencia, sus ingresos no se incrementan en proporción al alza de los precios. Incluso algunos de los defensores de los precios de «paridad» lo reconocen, pero utilizan el argumento para continuar insistiendo en la «renta de paridad» para los agricultores. Ahora bien, esto sólo puede lograrse mediante un subsidio a cargo directamente del contribuyente. En otras palabras, para ayudar al agricultor se reduce todavía más el poder adquisitivo de los trabajadores urbanos y de otros sectores de la producción.

3

Antes de poner punto final a este tema conviene analizar otro de los argumentos aducidos en favor de los precios de «paridad». Lo esgrimen los más sutiles defensores del principio. «Efectivamente —admiten sin rodeos—, los razonamientos a favor de los precios de paridad carecen de fundamento económico. Tales precios equivalen a la concesión de un privilegio especial. Implican gravamen para el consumidor. Pero, ¿no constituyen también los aranceles un gravamen para el agricultor? ¿No le obligan a pagar un precio más elevado por los productos industriales? Es obvio que no cabe aplicar un arancel compensador sobre los productos agrícolas, por cuanto Norteamérica es un destacado país exportador de excedentes agrícolas. Es, pues, inconcuso que el sistema de paridad de precios representa para el agricultor el equivalente de un arancel protector. Es la única manera justa de nivelar las cosas».

Los agricultores que solicitaban la paridad de precios tenían indudablemente un motivo legítimo de queja. Los aranceles les causaban un gran perjuicio, mayor aún del que ellos suponían. Al reducirse las importaciones industriales por causa de los aranceles, quedaban reducidas también automáticamente las exportaciones agrícolas americanas, ya que se impedía a las naciones extranjeras obtener los dólares necesarios para adquirir nuestros productos agrícolas. Es más, se provocaba la adopción de medidas arancelarias semejantes en otros países, a manera de represalia No obstante, la argumentación aludida anteriormente no resiste el examen. Incide en error incluso en la manera como se exponen los hechos. No existe un arancel general sobre todos los productos «industriales» o sobre todos los productos no agrícolas. Existen muchas industrias dedicadas al consumo interior o a la exportación que

carecen de protección arancelaria. Si el trabajador urbano se ve compelido a pagar un precio más elevada por las mantas o abrigos de lana, a causa del arancel ¿se le «compensa» haciéndole pagar más también por sus ropas de algodón y sus alimentos? ¿O simplemente se le roba dos veces?

Nivelémoslo todo, dicen algunos, dando igual «protección» a todos. Pero ello es imposible e impracticable. Incluso suponiendo que el problema tenga solución técnica —un arancel para A, industrial sujeto a la competencia extranjera; una subvención para B, industrial que exporta su producción— sería imposible proteger o subvencionar a todo el mundo igual o «equitativamente». Tendríamos que conceder a todos el mismo porcentaje (¿no sería preferible igual cantidad de dólares?) de subvención o protección arancelaria y nunca podríamos saber con seguridad cuándo estábamos dando doble «protección» a unos grupos o dejando a otros sin su parte.

Pero supongamos que pudiera resolverse este fantástico problema. ¿Qué sentido tendría esa mutua protección? ¿Quién gana, cuando se subvenciona a todos por igual? ¿Dónde está el beneficio, cuando todos estamos perdiendo en forma de impuestos más elevados aquello mismo que ganamos gracias a la protección o al subsidio? Habríamos creado tan sólo un ejército de inútiles burócratas para llevar a cabo el programa, perdiendo la producción el concurso de todos ellos.

Por el contrario, el problema se resolvería sencillamente poniendo fin tanto al sistema de paridad de precios como al arancel protector. Porque su aplicación combinada no nivela nada. Tan sólo significa que A, agricultor, y B, industrial, se benefician a expensas de C, el hombre olvidado.

Una vez más se desvanecen los pretendidos beneficios de un nuevo plan, en cuanto examinamos no sólo sus efectos inmediatos sobre un sector determinado de intereses, sino también sus consecuencias a largo plazo sobre toda la colectividad.

13. LA SALVACIÓN DE LA INDUSTRIA X

1

Los pasillos del Congreso hállanse atestados de representantes de la industria X. La industria atraviesa una grave situación. Está al borde de la ruina económica. Hay que salvarla y sólo cabe hacerlo mediante un arancel protector, precios más elevados o concediéndole una subvención estatal. Si se la deja morir, pronto veremos los obreros en la calle. Sus caseros, tenderos, carniceros, comerciantes de tejidos y empresas de espectáculos públicos experimentarán una contracción en sus negocios y la depresión se extenderá en círculos cada vez más amplios. Pero si gracias a la pronta intervención del Congreso, la industria X se salva, entonces, ¡oh milagro!, adquirirá equipo de otras industrias, aumentará el número de personas empleadas, quienes proporcionarán mayores ingresos a los carniceros, panaderos, fabricantes, etc., y ahora una ola de prosperidad se extenderá en círculos crecientes.

Es notorio que lo expuesto constituye únicamente una forma generalizada del caso que acabamos de examinar en el capítulo anterior. Allí, la industria X era la agricultura. Ahora bien, el número de industrias X es infinito. Dos de los ejemplos más notables, en los últimos años, los ofrecen las industrias del carbón y de la plata. Por «salvar la plata» el Congreso provocó un daño inmenso. Uno de los argumentos aducidos en favor del plan de rescate de esta industria fue que constituiría una forma de ayuda económica «al extremo Oriente». Uno de sus resultados reales consistió en provocar la deflación en China, que había mantenido el patrón plata y que se vio forzada a abandonarlo. La Tesorería de los Estados Unidos hubo de adquirir, a precios ridículos, muy por encima del nivel del mercado, montones innecesarios de plata y almacenarla en sus sótanos. Los objetivos políticos esenciales perseguidos por los «senadores de la plata» podrían haberse alcanzado igualmente, con un mínimo de gastos y daño, mediante el pago de un franco subsidio a los propietarios de minas o a sus obreros ahora bien, ni el Congreso ni el país hubieran aprobado nunca un abierto latrocinio de esta especie, de no haber ido acompañado de la superchería ideológica implicada en «la función esencial que la plata desempeña en el sistema monetario nacional».

A fin de salvar la industria del carbón el Congreso aprobó la ley Guffey, que no sólo permitía, sino que obligaba a los propietarios de minas a concertarse para no vender por debajo de ciertos precios mínimos fijados por el Gobierno. Aunque el Congreso había comenzado por fijar «el» precio del carbón, pronto el Gobierno se

vio en el caso de establecer ¡350 000 precios diferentes! para el mismo[6], a causa de los distintos tamaños del mineral, los miles de minas existentes, los envíos a miles de puntos de destino distintos, por ferrocarril, camión, barco, gabarras, etcétera. Uno de los efectos de esta tentativa para mantener los precios del carbón por encima del nivel competitivo del mercado fue acelerar la tendencia de los consumidores a sustituir el carbón por otras fuentes de energía o calor, tales como el petróleo, gas natural y fuerza hidroeléctrica.

2

Ahora bien, no es nuestro deseo examinar ahora todas las consecuencias que históricamente siguieron a los esfuerzos realizados para salvar determinadas industrias, sino analizar algunas de las principales que necesariamente han de acompañar a los esfuerzos por salvar una industria cualquiera.

Puede argumentarse que ciertas industrias deben ser creadas o protegidas por razones militares. O también que determinada industria hállase al borde de la ruina por tener que soportar unos impuestos o salarios que no guardan proporción con los de otras industrias. O que, tratándose de una empresa concesionaria de servicios públicos, se le obliga a operar con unas tarifas que no le permiten obtener un margen adecuado de beneficios. Tales argumentos pueden o no estar justificados en un caso concreto y su examen no interesa por el momento. Ahora sólo se trata de analizar uno de los argumentos alegados en favor de la salvación de la industria X: el de que si se permite la reducción de su volumen o su final desaparición a causa de las; fuerzas de la libre competencia (que invariablemente los portavoces de turno califican de anárquica, de *laissez faire*, de lucha a muerte, contienda entre lobos ley del más fuerte), arrastrará con ella toda la economía del país, pero que si es mantenida artificialmente, constituirá una ayuda para todos.

El tema expuesto no es más que un caso generalizado de la argumentación esgrimida en favor de la «paridad» de precios para los productos agrícolas o de la protección arancelaria a determinado número de industrias X. El razonamiento contra la elevación artificial de precios es aplicable, por supuesto, no sólo a los productos agrícolas, sino a cualquier otra producción, de igual forma que las razones alegadas en oposición a la protección arancelaria de una industria son válidas para cualquier otra.

Pero siempre existen varios proyectos para salvar industrias X. Entre ellos emergen, además de los examinados, dos tipos principales que vamos a analizar

someramente. Uno consiste en alegar que la industria X se halla «sobresaturada» y que precisa impedir que se dediquen a esta actividad nuevas empresas u obreros. El otro asegura que la industria X necesita una subvención estatal directa.

Ahora bien, si la industria X está realmente saturada en comparación con otras, no necesitará legislación coercitiva para mantener alejados de ella nuevos capitales o nuevos obreros. El capital no acude presuroso a las industrias que amenazan ruina. Los que desean invertir su dinero no buscan ansiosamente aquellas industrias que presentan los mayores riesgos de pérdida combinados con unos dividendos mínimos. Ni los obreros, cuando tienen mejor alternativa, acuden a industrias donde los salarios son más bajos y las perspectivas de empleo estable menos prometedoras.

Pero si los nuevos capitales y mano de obra son compelidos a apartarse de la industria X, sea por la acción de monopolios, consorcios, tácticas sindicales o presión legal, se priva tanto al capital como al trabajo de la libertad de elección. Se obliga a quienes desean invertir su capital a colocarlo donde las perspectivas de rentabilidad parecen menos prometedoras que en la industria X. Se fuerza a los obreros a emplearse en negocios con salarios y perspectivas inferiores a los que podrían hallar en la pretendidamente enferma industria X significa, para abreviar, que tanto el capital como el trabajo se emplean en forma menos eficiente que si se les hubiera permitido elegir libremente. Significa, por consiguiente, una merma en la producción, con la consiguiente reducción del nivel medio de vida.

Este más bajo nivel de vida será ocasionado o por unos salarios medios menores de los que hubieran prevalecido en otras circunstancias, o por un mayor costo de la vida, o por la combinación de ambos factores. (El resultado exacto dependerá de la política monetaria que se siga en aquel momento). Mediante tales métodos restrictivos cabe ciertamente mantener más elevados los salarios y los beneficios del capital empleado en la propia industria X; pero en otras industrias descenderán por debajo del nivel que habrían alcanzado de no haberse registrado aquellas injerencias extrañas. La industria X se beneficiaría, pero siempre a expensas de las industrias A, B y C.

3

Análogos resultados provocará cualquier intento de salvar la industria X mediante una directa subvención procedente del erario público. Ello equivaldría sencillamente a desplazar riqueza o renta a la industria X. Los contribuyentes perderían exactamente lo que ganasen los interesados de tal industria. Sin embargo, la gran

ventaja de la subvención, desde el punto de vista del público, es que presenta los hechos con toda claridad. Existen muchas menos oportunidades de que se produzca aquella ofuscación mental colectiva que acompaña a toda discusión sobre aranceles, fijación de precios mínimos o concesión de ventajas monopolísticas.

En el caso de la subvención, es obvio que los contribuyentes han de perder precisamente la misma cantidad que gane la industria X. Es igualmente evidente, en su consecuencia, que otras industrias perderán lo que la industria X gane. Habrán de satisfacer parte de los impuestos necesarios para ayudar a la industria X. Y los consumidores, a causa de los impuestos que tienen que soportar, dispondrán de una suma menor para adquirir otros artículos. El resultado será que otras industrias habrán de restringir su producción a fin de facilitar la expansión de la industria X.

Ahora bien, el subsidio no sólo provoca un desplazamiento de riqueza o de ingresos y disminuye el volumen de las demás industrias en proporción al desarrollo de la industria X. El resultado es también (y aquí es donde la nación, considerada como una unidad, sufre una pérdida neta) que el capital y el trabajo son desviados hacia industrias en las que su empleo es menos eficaz. Se crea, por consiguiente, menos riqueza. El término medio de nivel de vida es más bajo, comparado con lo que podría haber sido.

4

Estos resultados son virtualmente inherentes, en realidad, a los argumentos mismos que se esgrimen para subvencionar la industria X. Si esta industria, según afirman los interesados, se halla en trance de perecer, ¿por qué, deberíamos preguntarnos, mantenerla viva mediante la respiración artificial? La idea de que una economía en expansión implica la expansión simultánea de todas las industrias es un profundo error. Para que las nuevas industrias se desarrollen con cierta rapidez es necesario que algunas de las industrias antiguas reduzcan su volumen o se las deje morir. Es la única manera de que el capital y el trabajo necesarios para la expansión de las nuevas industrias queden libres. Si hubiéramos tratado de conservar artificialmente el transporte con tracción animal habríamos retardado el desarrollo de la industria del automóvil y todas las actividades que de ella dependen. Habríamos reducido la producción de riqueza y retardado el progreso económico y científico.

Sin embargo, esto es lo que realmente hacemos cuando tratamos de impedir la desaparición de alguna industria para proteger la mano de obra especializada o el capital ya invertido. Por paradójico que pueda parecer, tan necesario es para la salud

de una economía dinámica abandonar industrias que se hallen en trance de morir, como permitir el crecimiento de las industrias florecientes. El primer proceso es esencial para el segundo. Tan disparatado es tratar de conservar industrias anticuadas como empeñarse en mantener métodos de producción en desuso; en realidad, son dos formas de describir unos mismos hechos. Los métodos de producción anticuados deben ser sustituidos constantemente por otros más perfeccionados, si queremos satisfacer las necesidades antiguas y nuevas con mejores productos y mejores servicios.

14. COMO FUNCIONA EL MECANISMO DE LOS PRECIOS

1

La tesis global de este libro puede condensarse en el principio siguiente: cuando se estudian los efectos de cualquier medida de carácter económico a implantar, es forzoso que examinemos no sólo los resultados inmediatos que su adopción producirá, sino también los resultados a largo plazo; no sólo las consecuencias primarias, sino también las secuelas secundarias, y no sólo sus efectos sobre un sector determinado de intereses, sino sobre toda la colectividad. De ello se desprende que es absurdo e induce a error concentrar nuestra atención meramente sobre un aspecto concreto de la economía, por ejemplo, analizar lo que ocurre en una industria dada, sin tomar en consideración también lo que sucede en las demás. Ahora bien, las principales falacias de la ciencia económica precisamente encuentran su origen en el pertinaz y perezoso hábito de fijar la atención tan sólo en determinada industria o en un proceso económico aislado. Tales sofismas no sólo saturan los falsos razonamientos de los «sobornados» portavoces de los intereses particulares, sino que se descubren en la dialéctica de algunos economistas que pasan por profundos.

En la falacia de considerar casos aislados basa fundamentalmente su doctrina la escuela de la «producción para el consumo, no por los beneficios», con sus ataques al motejado vicioso «sistema de precios». El problema de la producción, afirman los partidarios de esta doctrina, está resuelto. (Este sensacional error, según veremos, es también el punto de partida de muchos arbitristas monetarios y excéntricos propugnantes del «reparto de bienes»). Los hombres de ciencia, los expertos en productividad, ingenieros, técnicos, etc., lo han resuelto. Ellos podrían producir casi todo lo imaginable en cantidades enormes y prácticamente ilimitadas. Pero ¡ay!, el mundo no está gobernado por ingenieros, atentos sólo a la producción, sino por hombres de negocios, exclusivamente preocupados por los beneficios. Son los hombres de negocios quienes dan órdenes a los ingenieros, no al contrario. Estos empresarios producirán lo que sea, siempre que obtengan algún lucro; pero si no es así, dejarán de producir, aunque las necesidades de muchos queden insatisfechas y el mundo reclame insistentemente más productos.

Encierra tantas falacias este razonamiento que no es posible desenmascararlas todas de una vez. Ahora bien, el sofisma central, según venimos reiterando, arranca

de considerar tan sólo una industria determinada e incluso varias, como si cada una de ellas existiese aisladamente. La realidad es que todas se hallan íntimamente relacionadas y una resolución de importancia que se adopte en relación con cualquiera de ellas quedará afectada por las decisiones que se aprueben respecto de las demás, influyendo, a su vez, sobre estas.

Entenderemos mejor cuanto antecede si nos percatamos del básico problema que han de resolver conjuntamente los hombres de negocios. Para simplificarlo, en la medida de lo posible, consideremos las cuestiones que debe abordar un Robinsón Crusoe en su isla desierta. Al principio sus necesidades parecen innumerables. Está empapado por la lluvia, tiembla de frío, tiene hambre y sed. Necesita de todo: agua potable, alimentos, un techo bajo el que guarecerse, protección contra los animales, fuego, un lecho blando donde descansar. Le es imposible satisfacer todas esas necesidades de una vez, por carecer de tiempo, energías o recursos. Ha de atender, por el momento, la necesidad más perentoria. Lo que más le agobia es la sed. Practica una excavación en la arena para recoger el agua de la lluvia o construye algún recipiente rudimentario. Sin embargo, una vez ha conseguido reunir alguna cantidad de agua, ha de procurarse alimentos antes de poder perfeccionar su primera obra. Puede ensayar la pesca, pero para esto necesita anzuelo e hilo o una red y debe comenzar intentando procurarse estos utensilios. Todo cuanto hace retarda e impide la realización de alguna otra cosa, cuya urgencia le es tan sólo ligeramente inferior. Constantemente se enfrenta con el problema de tener que elegir entre distintas aplicaciones de su tiempo y trabajo.

Una familia de Robinsones suizos tal vez encontrará más fácil de resolver este problema. Tiene más bocas que alimentar, pero cuenta también con más brazos para la tarea. Puede practicar la división y especialización del trabajo. El padre caza, la madre prepara la comida y los niños recogen la leña. Pero ni siquiera esta familia podría conseguir que cada uno de sus miembros se dedicara constantemente a una misma función, por muy urgente que fuera la necesidad común atendida, sin tener en cuenta la urgencia de las restantes necesidades todavía por satisfacer. Cuando los niños han logrado reunir un buen montón de leña, no se les puede seguir empleando en incrementar aún más dicho montón, sino que ha llegado el momento de destinar uno de ellos a buscar, por ejemplo, más agua. También, pues, esta familia se enfrenta constantemente con el problema de tener que elegir entre distintas aplicaciones del trabajo que puede realizar y, si tienen la suerte de poseer escopetas, aparejos de pesca, un bote, hachas, sierras, etc., con el de elegir entre aplicaciones alternativas del trabajo que pueden desarrollar y del capital que poseen. Sería estúpidamente absurdo que el miembro de la familia dedicado a recoger leña se quejase de que con la ayuda de su hermano le sería más hacedero reunir más leña, por lo que aquél debería colaborar en esta tarea en lugar de procurar la pesca necesaria para el sustento de la

familia. Queda así claramente evidenciado que tanto en el caso de un individuo como en el de una familia aislados, una actividad u ocupación determinada sólo puede incrementarse a expensas de todas las demás.

Ejemplos de carácter elemental, como el examinado, suelen ser ridiculizados como «economía crusoniana». Desgraciadamente, aquellos que con mayor ahínco los ridiculizan son quienes más necesitan ser aleccionados; quienes no comprenden el principio que se trata de ilustrar, ni siquiera en esta forma simplificada; aquellos, en fin, que pierden completamente el sentido de orientación que el aludido principio les hubiera facilitado, cuando se disponen a analizar las desconcertantes complicaciones de la gran sociedad económica moderna.

2

Volvamos ahora al asunto desde el punto de vista de esa gran sociedad económica moderna. ¿Cómo se resuelve en ella el problema de la existencia de múltiples aplicaciones alternativas del trabajo y del capital, para atender a millares de necesidades y deseos diferentes, con distinto grado de urgencia en su cumplimiento? Se soluciona, precisamente, mediante el mecanismo de los precios, que acomoda día a día las variaciones constantes e interdependientes entre sí de todos los elementos que intervienen en la fijación de los precios: costos de producción, beneficios y precios propiamente dichos.

Los precios se fijan de acuerdo con la relación existente entre la oferta y la demanda e influyen, a su vez sobre ambas. Cuando la gente necesita mayor cantidad de determinado artículo, ofrece más por él. El precio sube, aumentando los beneficios de los que fabrican dicho artículo. Como ahora produce mayor provecho fabricar este artículo que otros, los que ya lo fabrican aumentan su producción, atrayendo más gente a este negocio. El incremento que experimenta la oferta reduce el precio y el margen de beneficios, que terminan por descender al mismo nivel general (considerados los riesgos respectivos) de las otras industrias. O puede darse el caso de que decaiga la demanda de dicho artículo, o que se ofrezca tan abundantemente que su precio descienda a un nivel en el que su elaboración produzca menos beneficios que la de otras mercancías, e incluso, pueden producirse pérdidas efectivas en su fabricación. En este caso, los empresarios «marginales», es decir, los menos eficientes o aquellos cuyos costos de producción son los más elevados, serán desplazados. Tan sólo continuarán fabricando el producto los empresarios más eficientes, que operen además con los costos de producción más bajos. En

consecuencia, la oferta de tal producto descenderá o, al menos, dejará de aumentar.

Este proceso da origen a la creencia de que los precios se hallan determinados por los costos de producción. La doctrina, expuesta de esta forma, no es cierta Los precios vienen determinados por la oferta y la de manda, y la demanda lo está por la intensidad con que la gente necesita cierta mercancía y por su capacidad para ofrecer algo a cambio. Es cierto que la oferta hállase determinada, en parte, por los costos de producción Pero lo que ha costado producir una mercancía en el pasado no puede determinar su valor actual Este dependerá de la actual relación entre la oferta y la demanda. Ahora bien, la cantidad fabricada de un artículo está en función de las perspectivas que los hombres de negocios consideren respecto del costo de producción que tal mercancía tendrá en el futuro y del precio de venta que habrán de fijarle. Estos cálculos influirán en la oferta futura del producto. Existe, por consiguiente, entre el precio de una mercancía y su coste marginal de producción, una constante tendencia a igualarse, pero esto no significa que el costo marginal determine directamente el precio.

El sistema de empresa privada en régimen de libertad económica puede compararse a un gran mecanismo de millares de máquinas controladas cada una de ellas por su propio regulador automático; pero conectadas de tal forma que al funcionar ejercen entre sí una influencia recíproca. Casi todos hemos observado alguna vez el «regulador» automático de una máquina a vapor. Generalmente consta de dos bolas o pesas que reaccionan por la fuerza centrífuga. Al aumentar la velocidad, las bolas se alejan de la varilla a la que están sujetas, estrechando o cerrando automáticamente una válvula de estrangulación que regula la entrada de vapor, con lo que disminuye la aceleración del motor. Si, contrariamente, marcha con excesiva lentitud, las bolas caen, la válvula se ensancha y aumenta la aceleración. De esta forma, cualquier desviación de la deseada velocidad pone por sí misma en movimiento fuerzas que tienden a corregir la anomalía.

Es precisamente de esta forma como se regulan las respectivas ofertas de miles de artículos diferentes, bajo el sistema económico de empresa privada en régimen de libre competencia de mercado. Cuando la gente necesita mayor cantidad de determinada mercancía, su propia demanda competitiva eleva el precio del producto. El aumento de beneficios que se produce para aquellos que lo fabrican estimula un incremento en la producción. Otros empresarios abandonan incluso la fabricación de otros artículos para dedicarse a la elaboración de aquel que ofrece mayores garantías. Ahora bien, esto aumenta la oferta del producto, al mismo tiempo que reduce la de algunos otros. El precio de aquél disminuye, por consiguiente, en relación con los precios de otras mercancías, desapareciendo el estímulo existente para el incremento relativo de su fabricación.

De igual forma, si disminuye la demanda de algún artículo, su precio y el

beneficio que se obtenía en su elaboración descenderán, y en consecuencia, su producción declinará.

Esta última contingencia es la que escandaliza a quienes no comprenden el «mecanismo de los precios» por ellos denunciado. Le acusan de crear escasez. ¿Por qué, preguntan indignados, los empresarios han de interrumpir la fabricación de zapatos en el momento en que su producción deja de rendir beneficios? ¿Por qué han de guiarse exclusivamente por sus propios intereses? ¿Por qué han de guiarse por el mercado? ¿Por qué no producen zapatos «a plena capacidad» utilizando los modernos procedimientos técnicos? El mecanismo de los precios y la empresa privada, concluyen los filósofos de la «producción para el consumo», engendran una especie de «economía de la escasez».

Los anteriores interrogantes y conclusiones derivan de la falacia de prestar atención tan sólo a una industria aislada, de ver el árbol y no reparar en el bosque. Hasta llegar a un límite determinado, es necesario fabricar abrigos, camisas, pantalones, viviendas, arados, puentes, leche y pan. Sería absurdo amontonar zapatos innecesarios, simplemente porque podemos producirlos, mientras centenares de otras necesidades más urgentes quedan por satisfacer.

Ahora bien, en una economía equilibrada, una industria determinada sólo puede ampliarse a expensas de otras industrias.

No se olvide que en cualquier momento los distintos factores de la producción existen siempre en cantidades limitadas. Una industria sólo puede ampliarse desviando hacia ella trabajo, terreno y capital que, de otra suerte, se emplearían en industrias distintas. Cuando determinada industria restringe o deja de aumentar su producción, no significa necesariamente que se haya originado una disminución neta en la producción global. La reducción en este sector puede meramente haber liberado trabajo y capital para permitir la expansión de otras industrias. Por consiguiente, es erróneo concluir que una contracción en la producción de una industria signifique necesariamente una contracción en la producción total.

En resumen, todo se produce a condición de que nos privemos de alguna otra cosa. Los propios costos de producción podrían definirse, en efecto, como aquello de que nos desprendemos (el ocio y los placeres, las materias primas susceptibles de aplicaciones distintas) para crear el objeto fabricado.

De cuanto queda expuesto se deduce que tan esencial es para la salud de una economía dinámica dejar morir las industrias agonizantes, como permitir la expansión de las industrias florecientes. Aquéllas retienen trabajo y capital que deberían ser trasladados a industrias más prósperas. Únicamente el vilipendiado mecanismo de los precios es capaz de resolver el problema enormemente complicado de decidir con precisión, entre los miles de mercancías y servicios diferentes, qué cantidad y en qué proporción deben producirse. Estas ecuaciones, de otro modo

desconcertantes, se resuelven casi automáticamente por el mecanismo de los precios, beneficios y costos de producción. Es más, aplicando tal sistema se resuelven incomparablemente mejor de lo que podría haberlo hecho cualquier grupo de funcionarios.

Porque así como cada consumidor, mediante este sistema, articula su propia demanda y emite un voto espontáneo o una docena de votos cada día, los burócratas, en lugar de fabricar los objetos deseados por los consumidores, resolverían el problema pretendiendo decidir qué objetos serían más convenientes para aquéllos.

No obstante, aunque los burócratas no entienden el mecanismo casi automático del mercado, se muestran siempre preocupados por él. Constantemente están tratando de mejorarlo o corregirlo, de ordinario en interés de algún grupo influyente o descontentadizo. En los capítulos siguientes iremos examinando algunos de los resultados de su intervención.

15. LA «ESTABILIZACIÓN» DE LOS PRECIOS

1

Los intentos de mantener permanentemente los precios de determinados artículos por encima de los niveles naturales del mercado han fracasado con tanta frecuencia, tan desastrosamente y de manera tan notoria, que los insinceros grupos influyentes y los burócratas sobre los que aquéllos presionan raras veces manifiestan abiertamente ese propósito. Sus objetivos declarados, particularmente cuando comienzan a reclamar la injerencia estatal, suelen ser más modestos y, en apariencia, más convincentes.

No aspiran, según dicen, a elevar de un modo permanente el precio del producto X por encima de su nivel natural. Ello, conceden, sería injusto para los consumidores. Pero dicho artículo se está vendiendo ahora, como es notorio, muy por debajo de su nivel natural. Los fabricantes no pueden continuar así por más tiempo. A menos que se actúe con rapidez, veránse obligados a cesar en el negocio. Entonces se producirá una escasez real y los consumidores tendrán que pagar precios exorbitantes por aquel artículo. Las evidentes ventajas de que el consumidor disfruta ahora acabarán por resultarle caras, pues el actual precio bajo «temporal» no puede durar. Ahora bien, no podemos permitirnos esperar que las determinadas fuerzas naturales del mercado o la «ciega» ley de la oferta y la demanda vengan a corregir tal situación, pues para entonces los fabricantes se habrán arruinado y sobrevendrá una gran escasez. El Gobierno debe actuar. Lo que ha de hacerse es corregir las violentas y absurdas fluctuaciones del precio. No se trata de elevarlo, sino de estabilizarlo.

Son varios los métodos comúnmente propuestos a tal fin. Entre los más frecuentes figuran las subvenciones estatales, que permiten al agricultor mantener las cosechas apartadas del mercado.

Tales créditos son solicitados del Congreso a base de razonamientos que parecen convincentes a la mayoría de los oyentes. Se arguye que las cosechas afluyen todas de golpe al mercado, en la época de recolección, que es precisamente el período en que los precios son más bajos y que los especuladores aprovechan para comprar los productos, almacenarlos y obtener mayores precios cuando vuelva la escasez. Por ello se alega que los agricultores resultan perjudicados y que ellos y no los especuladores deberían beneficiarse de los mejores precios.

Este argumento no es válido ni en la teoría ni en la práctica. Los tan vilipendiados especuladores no son enemigos del agricultor, sino por el contrario, esenciales para su bienestar. El riesgo que deriva de la fluctuación de los precios agrícolas ha de ser

asumido por alguien y quienes en realidad le han hecho frente modernamente sobre todo, han sido principalmente los especuladores profesionales. En general, cuanto más diestramente actúan en su propio interés, más ayudan al agricultor. Porque los especuladores sirven a sus intereses precisamente en proporción a su capacidad para prever los futuros precios y cuanto mayor sea su seguridad al avizorar el futuro, menos violentas y extremadas son las fluctuaciones.

Por ello, incluso si los agricultores tienen que lanzar toda su cosecha de trigo al mercado en un solo mes, el precio en ese mes no será necesariamente más bajo que en cualquier otro (con un margen de diferencia, debido al costo del almacenaje). Porque los especuladores, con la esperanza de un mayor beneficio, realizarán en esa época la mayoría de sus compras, y seguirán comprando hasta que el precio se eleve tanto que no vislumbren la posibilidad de futuros beneficios y venderían en cuanto creyeran que había perspectivas de pérdida. De esta manera se provoca la estabilización del precio de los productos agrícolas durante todo el año.

Precisamente porque existe una clase profesional de especuladores quienes corren esos riesgos, no tienen que afrontarlos agricultores y harineros, quienes pueden protegerse por medio del mercado. En condiciones normales, por lo tanto, cuando los especuladores cumplen bien su tarea, las ganancias de agricultores y harineros dependerán principalmente de su destreza y laboriosidad y no de las fluctuaciones del mercado.

La experiencia demuestra que, por término medio el precio del trigo y otros productos no perecederos permanece invariable a lo largo de todo el año, si se exceptúan los gastos de almacenaje y seguro. En efecto, cuidadosas investigaciones llevadas a cabo han revelado que el promedio de alza mensual, tras la época de recolección, no ha sido suficiente para compensar tales gastos de almacenaje, por lo que los especuladores han subvencionado realmente a los agricultores. Claro que ésta no era su intención; fue tan sólo el resultado de una persistente tendencia optimista por parte de los especuladores. (Esta tendencia parece afectar a cuantos operan por su cuenta, bajo un régimen económico de intensa competencia: como clase están constantemente, contra su intención, subvencionando a los consumidores. Esto es particularmente cierto dondequiera que existan perspectivas de grandes ganancias especulativas. Como los jugadores de lotería, en su conjunto, pierden dinero porque cada uno tiene, sin base racional, la esperanza de conseguir uno de los escasos premios mayores, y así se ha calculado que el total del trabajo y capital invertidos en la prospección de oro o petróleo excede del valor total del oro o petróleo extraídos).

2

El caso es distinto, sin embargo, cuando el Estado interviene y adquiere las cosechas o facilita al agricultor el crédito necesario para mantenerle apartado del mercado. Esto se hace a veces a fin de disponer, como se denomina pretenciosamente, de un «granero siempre normal». Ahora bien, la historia de los precios y de los excedentes anuales de las cosechas indica, como hemos visto, que tal función ya la realizan bastante bien los mercados organizados bajo el signo de la iniciativa privada en régimen de libre concurrencia. Cuando el Estado interviene, el «granero siempre normal» se convierte, en realidad, en un «granero siempre político». Se estimula al agricultor, con el dinero del contribuyente, a retener excesivamente sus cosechas. En su deseo de asegurarse el voto de los campesinos, los dirigentes que inician esta política o los funcionarios que la llevan a cabo colocan siempre el deno minado precio «justo» de los productos agrícolas por encima del que fijaría el libre juego de la oferta y la demanda. Así se provoca el retraimiento de los compradores. El granero «siempre normal» tiende, por lo tanto, a convertirse en un granero «siempre anormal». Cantidades excesivas permanecen fuera del mercado, con la consecuencia de asegurar temporalmente un precio más alto del que hubiese regido en circunstancias normales, pero solamente a costa de provocar más tarde un precio mucho más bajo. Porque la escasez artificial creada este año mediante el escamoteo de parte de la cosecha implica un excedente artificial para el siguiente año.

Nos apartaría demasiado de nuestro objetivo la descripción detallada de lo que realmente ocurrió cuando fue aplicado este programa, por ejemplo, al algodón norteamericano. Almacenamos en tal ocasión toda la cosecha de un año; destruimos el mercado exterior de nuestro algodón y estimulamos enormemente el cultivo de esta planta en otros países. Aunque estos resultados habían sido previstos por quienes se oponían a la política de restricción y créditos, una vez producidos, los burócratas responsables se limitaron a replicar que de todos modos hubiera ocurrido lo mismo.

La política de subsidios va generalmente acompañada o inevitablemente lleva implícita una política restrictiva de la producción, es decir, una política de escasez. En casi todo esfuerzo por «estabilizar» el precio de un artículo se tiene en cuenta, ante todo, el interés de los productores. El objetivo real perseguido es un alza inmediata de precios. Para que esto sea posible se impone ordinariamente, con carácter obligatorio, una restricción proporcional de productividad a todo individuo o empresa sujetos a control. Ello provoca varios efectos inmediatos, a cual más nocivo. Suponiendo que el control pudiera imponerse a escala internacional, se registraría una reducción de la total producción mundial. Los consumidores de todo el mundo disfrutarían de una cantidad menor del producto en cuestión de la que dispondrían si las medidas restrictivas no se hubiesen aplicado. El mundo se empobrece

exactamente en esa proporción. Como los consumidores se ven obligados a pagar precios más altos por aquella mercancías, justamente falta tal diferencia para adquirir otros productos.

3

Los partidarios de medidas restrictivas suelen replicar que la menor producción se registraría de igual manera en una economía de mercado. Pero hay una diferencia fundamental, según hemos visto en el capítulo precedente. En una economía de mercado en régimen de libre competencia quedan eliminados por la caída de los precios los empresarios que trabajan con mayores costos, los ineficientes. En el caso de un producto agrícola, los desplazados son los agricultores menos competentes, los que cuentan con peor equipo o los que trabajan peor la tierra. Los agricultores más capacitados, que trabajan campos más feraces, no tienen que restringir su producción. Por el contrario, si la caída del precio responde a unos costos medios de producción inferiores y se refleja en una mayor oferta la desaparición de los agricultores marginales que trabajan terrenos pobres permite aumentar su producción a los agricultores que disponen de tierras feraces. Por ello, a la larga, es posible que no se registre reducción alguna en la producción de esta mercancía. Ahora bien, el artículo es entonces producido y vendido a un precio permanentemente más bajo.

Si es ésta la consecuencia, los consumidores del producto seguirán tan bien abastecidos como antes; pero a causa de satisfacer un precio menor, dispondrán de un sobrante para invertirlo en otros bienes, del que antes carecían. Por consiguiente, la situación de los consumidores habrá notoriamente mejorado. Ahora bien, el incremento de sus inversiones en otros bienes producirá un aumento de empleo en otros sectores, capaz de absorber a los antiguos agricultores marginales en ocupaciones en las que sus esfuerzos sean más lucrativos y eficientes.

Una restricción uniformemente proporcional (para volver al tema de la intervención estatal) significa, de una parte, que a los empresarios eficientes y que trabajan a costos reducidos no se les permite producir cuanto quieren a bajo precio, y de otra, que los empresarios menos eficientes y que operan a costos mayores son artificialmente mantenidos en sus negocios. Ello incrementa el costo medio de la producción, que alcanza así una eficiencia menor. El empresario marginal, mantenido artificialmente en un sector de la producción, continúa reteniendo terreno, trabajo y capital que podrían ser aplicados con mayor provecho y eficacia en otras producciones.

Carece de sentido argüir que como resultado del plan de restricciones se ha conseguido, por lo menos, elevar el precio de los productos agrícolas, y que «los campesinos cuentan con mayor capacidad adquisitiva». Por cuanto si lo han logrado ha sido tan sólo a costa de restar idéntica capacidad adquisitiva al comprador de la ciudad. (Todo ello ha sido ya examinado al analizar el tema de la «paridad» de los precios). Subvencionar al agricultor para que disminuya la producción o facilitarle igual cantidad de dinero en pago de una producción artificialmente restringida equivale a obligar a los consumidores o contribuyentes a satisfacer emolumentos a personas por no hacer nada. En ambos supuestos los beneficiarios del sistema mejoran su «capacidad adquisitiva»; pero en ambos casos alguien pierde una cantidad absolutamente igual. La pérdida definitiva que registra la comunidad es una menor producción, por cuanto se mantiene a quienes nada producen. Como la riqueza es menor, como existen menores disponibilidades para todos, los salarios e ingresos reales forzosamente quedan reducidos, bien sea mediante la devaluación de la moneda o bien por un mayor costo de la vida.

Ahora bien, cuando se intenta mantener alto el precio de una mercancías agrícola y no se impone restricción artificial alguna a su producción, los excedentes no vendidos, con precio recargado, continúan acumulándose hasta que finalmente se derrumba el mercado de ese producto, apareciendo precios mucho más envilecidos que si el programa de control nunca se hubiera puesto en vigor. O bien los productores no sujetos al plan de restricciones, estimulados por el alza artificial en los precios, incrementan enormemente su propia producción. Esto es lo que ocurrió con los programas de restricción del caucho en Gran Bretaña y del algodón en Norteamérica. En uno y otro caso el colapso de precios alcanzó finalmente magnitudes catastróficas, a las que nunca se habría llegado de no haberse aplicado la planificación restrictiva. El plan con tantos bríos iniciado para «estabilizar» los precios, provoca una inestabilidad incomparablemente mayor que la que pudieran haber ocasionado las libres fuerzas del mercado.

Naturalmente, se nos dice que los controles internacionales de mercancías que se proponen ahora evitarán todos estos errores. Esta vez se fijarán precios «justos» no sólo para los productores, sino también para los consumidores. Las naciones productoras y consumidoras van a convenir, abandonando toda intransigencia, cuáles son esos precios justos. Los precios fijados implicarán necesariamente asignaciones y cupos «justos» para la producción y el consumo entre las naciones y sólo los cínicos se atreverán a vaticinar improbables disputas internacionales por este motivo. Finalmente, merced al mayor de los milagros, este mundo de posguerra, plagado de controles y coerciones supranacionales, será también ¡un mundo de «libre» comercio internacional!

A estos efectos, no estoy seguro de lo que entienden por comercio libre los

planificadores estatales pero podemos estarlo de algunas de las cosas que no incluyen en aquella expresión. No incluyen la libertad del hombre corriente para comprar y vender, tomar y conceder préstamos al tipo o interés que prefiera y donde considere más conveniente. No incluyen la libertad del sencillo ciudadano para cultivar la cantidad que desee de determinado fruto; de ir y venir a voluntad; de establecerse donde más le agrade, llevando consigo su capital y otros bienes. Más bien se refieren sospecho, a la libertad de los burócratas de disponerlo todo por él, diciéndole que si les obedece dócilmente, será recompensado con un aumento de su nivel de vida. Ahora bien, si los planificadores triunfan en su intento de relacionar la idea de la cooperación internacional con la de un creciente dominio del Estado en el control de la vida económica, parece eventualidad más que probable que la planificación internacional seguirá el modelo utilizado en el pasado, en cuyo caso el nivel de vida del hombre sencillo declinará junto con sus libertades.

16. INTERVENCIÓN ESTATAL DE LOS PRECIOS

1

Hemos visto ya cuáles son algunas de las consecuencias de los esfuerzos estatales para fijar los precios de los artículos por encima de los niveles a los que hubiese conducido el mercado libre. Veamos ahora algunos de los resultados de los intentos oficiales para mantener los precios de los artículos por debajo del natural nivel del mercado. Esta última tentativa la realizan en nuestros días casi todos los gobiernos en épocas de guerra. No examinaremos aquí si es acertado intervenir los precios en caso de contienda bélica. En la guerra total, toda la economía ha de estar necesariamente dominada por el Estado y las complicaciones que habríamos de considerar nos llevarían demasiado lejos de la cuestión principal que interesa a este libro. Ahora bien, la regulación de los precios en tales épocas, acertada o no, en casi todos los países se prolonga, por lo menos, durante largos períodos cuando la guerra ha cesado y ha desaparecido la excusa original que la motivara.

Veamos, primero, lo que ocurre cuando el Estado trata de mantener el precio de un artículo o de un pequeño grupo de ellos por debajo del que alcanzaría en el mercado de libre competencia.

Cuando el Gobierno pretende fijar precios máximos tan sólo para algunos artículos, suele elegir ciertos productos básicos, alegando que es esencial que los pobres puedan adquirirlos a un coste «razonable». Supongamos que los productos elegidos para este propósito sean el pan, la leche y la carne.

El argumento esgrimido para mantener bajos los precios de estos artículos es, en líneas generales, el siguiente: si dejamos la carne a merced del mercado libre, el precio experimentará elevación por efectos de la disputada demanda, de forma que sólo los ricos podrán comprarla. La gente no tendrá carne, en relación a sus necesidades, sino tan sólo en proporción a su poder adquisitivo. Si mantenemos el precio bajo, todos podrán obtener una parte justa.

Lo primero que hay que resaltar en tal argumentación es que si fuera válida, habría que calificar la política adoptada de inconsistente y medrosa. Porque si el poder adquisitivo más que la necesidad, determina la distribución de carne a un precio de mercado natural de 65 centavos la libra, también lo determinaría, aunque quizá en grado ligeramente inferior, al precio legal máximo de, verbigracia, 50 centavos la libra. De hecho, el argumento «poder adquisitivo más bien que necesidad» conserva fuerza dialéctica mientras se cobra cualquier cantidad por la

carne. Quedaría enervado tan sólo en el caso de que fuese regalada.

Ahora bien, los planes para tasar los precios suelen comenzar como esfuerzos para «impedir que suba el coste de la vida» y sus patrocinadores suponen inconscientemente que el precio fijado por el mercado en el momento de comenzar la intervención tiene algo de especialmente sacrosanto y «normal». El precio de partida se considera «razonable» y cualquiera por encima de él, «no razonable», con independencia de los cambios en las condiciones de producción o demanda sobrevenidas desde que fue establecido por vez primera.

2

Al discutir este tema, carece de sentido suponer un control de precios que fijase éstos exactamente donde los situaría en cualquier caso el mercado libre. Esto sería como si no existiera dicho control Debemos suponer que el poder adquisitivo de las gentes es mayor que la oferta de bienes disponibles y que los precios son mantenidos por el Estado por debajo de los niveles que alcanzarían en el mercado libre.

Ahora bien, no es posible mantener el precio de una mercancía por debajo de su nivel de mercado sin que, al mismo tiempo, se produzcan esas consecuencias. En primer término, un incremento en la demanda del artículo intervenido. Puesto que resulta más barato, el público se ve tentado y puede comprarlo en mayor cantidad. En segundo lugar, una reducción en la oferta. Al comprar más la gente, las existencias acumuladas desaparecen más rápidamente del comercio. Pero, además, la producción se contrae. Los márgenes de beneficios son reducidos o eliminados, con lo cual los productores marginales desaparecen. Incluso los más eficientes pueden llegar a experimentar pérdidas. Esto ocurrió durante la guerra, cuando la Oficina de Administración de Precios obligó a los mataderos a sacrificar y elaborar la carne por menos de lo que les costaba el ganado vivo y el trabajo de sacrificarlo y manipularlo.

Por consiguiente, en el mejor de los casos, la consecuencia de fijar un precio máximo a un artículo determinado será provocar su escasez. Esto es precisamente lo contrarío de lo que los gobernantes pretendían, pues precisamente los artículos objeto de tasa son los que más desean mantener en abundante oferta. Ahora bien, cuando limitan los salarios y beneficios de quienes los fabrican, sin intervenir al mismo tiempo los de aquellos que producen artículos de lujo o semilujo, desalientan la producción de artículos de primera necesidad sometidos a tasa y estimulan la fabricación de mercancías menos esenciales.

Algunas de estas consecuencias terminan por aparecer con toda claridad a los

gobernantes, quienes entonces adoptan nuevos sistemas y controles en un intento de eludirlas. Entre ellos figuran el racionamiento, el control de costos, los subsidios y la fijación general de precios. Examinemos sucesivamente cada uno de ellos.

Cuando aparece la escasez de cualquier producto, a causa de la fijación de su precio por debajo del de mercado libre, los consumidores ricos son acusados de «haberse apoderado de más de lo que en justicia les corresponde», o, si se trata de materia prima indispensable para un proceso de fabricación, se culpa a las empresas particulares de «acaparar». El Gobierno adopta entonces una serie de normas disponiendo quién tendrá prioridad para adquirir tal mercancía, o a quién y en qué cantidad será adjudicada, o cómo ha de ser racionada. Si se adopta el sistema de racionamiento, cada consumidor puede disponer sólo de determinado suministro máximo, sin consideración a cuanto se halle dispuesto a pagar por mayor porción.

En una palabra, si se establece un sistema de racionamiento, ello significa que el Gobierno instaura un doble sistema de precios o un doble sistema monetario, en el cual cada consumidor ha de poseer cierto número de cupones o «puntos», además de una determinada cantidad de dinero. O lo que es igual, el Gobierno trata de hacer mediante el racionamiento parte de lo que en un mercado libre habría hecho a través de los precios. Digo sólo parte, porque el racionamiento simplemente limita la demanda, sin estimular al mismo tiempo la oferta, como hubiera hecho un precio más elevado.

El Gobierno puede tratar de asegurar el aprovisionamiento extendiendo su control a los costos de producción de un artículo. Para mantener bajo el precio de la carne al detalle, por ejemplo, puede fijar su precio al por mayor, el precio en matadero, el del ganado vivo y el de los piensos, más los salarios de los braceros del campo. Para mantener bajo el precio de la leche, puede intentar fijar los salarios de los repartidores, el precio de los envases, el de la leche en las granjas y el de los piensos. Para contener el precio del pan, puede fijar los salarios en la industria panadera, el precio de la harina, los beneficios de los harineros, el precio del trigo, y así sucesivamente.

Pero a medida que el Estado extiende esta intervención de los precios, extiende también las consecuencias que en un principio le llevaron por este camino. Suponiendo que tenga suficiente decisión para fijar esos costos y sea capaz de hacer cumplir sus resoluciones, no consigue otra cosa sino provocar la escasez en los diversos factores —mano de obra, piensos, trigo, etcétera— que intervienen en la producción de los artículos resultantes. Así, los gobernantes se ven obligados a implantar controles en círculos cada vez más amplios cuya consecuencia final conduce a la fijación general de precios.

El Estado puede intentar solucionar la dificultad apelando a los subsidios. Reconoce, por ejemplo, que cuando mantiene el precio de la leche o la mantequilla

por debajo del nivel del mercado o del nivel relativo en que fija otros precios, puede producirse una escasez por defecto de los inferiores salarios o márgenes de beneficios en la producción de leche o mantequilla, comparados con otras mercancías. Por consiguiente, el Estado trata de desvirtuar los efectos pagando un subsidio a los productores de leche y mantequilla. Prescindiendo de las dificultades administrativas que todo ello implica y suponiendo que el subsidio sea suficiente para asegurar la producción relativa deseada de leche y mantequilla, es notorio que si bien el subsidio es pagado a los productores, los realmente subvencionados son los consumidores. Porque los productores, en definitiva, no reciben por su leche y mantequilla más de lo que obtendrían si se les permitiese aplicar un precio libre a tales productos, pero en cambio, los consumidores los obtienen a un precio muy por debajo al del mercado libre. Están, pues siendo subvencionados en la diferencia, es decir, en el importe del subsidio pagado aparentemente a los productores.

Ahora bien, a menos que el artículo así subvencionado se halle también racionado, serán quienes dispongan de mayor poder adquisitivo los que podrán adquirirlo en mayor cantidad. Ello significa que tales personas están siendo más subvencionadas que los económicamente más débiles. Quién subvenciona a los consumidores dependerá dé la forma en que se articule el régimen fiscal. Ahora bien, resulta que cada persona, en su papel de contribuyente, se subvenciona a sí misma en su papel de consumidor. Y resulta un poco difícil determinar con precisión en este laberinto quién subvenciona a quién. Lo que se olvida es que alguien paga los subsidios y que no se ha descubierto aún el método para que la comunidad obtenga algo a cambio de nada.

3

La intervención de los precios puede a menudo revestir apariencias de éxito durante un corto período. Puede dar la impresión de funcionar bien durante cierto tiempo, particularmente en épocas de guerra cuando se halla apoyada por el patriotismo y el ambiente de crisis. Ahora bien, cuanto más se prolonga, tanto mayores son las dificultades. Cuando los precios son mantenidos arbitrariamente bajos por imposición estatal, la demanda excede crónicamente a la oferta. Hemos visto que si el Estado intenta evitar la escasez de un artículo determinado reduciendo también los precios de la mano de obra, las materias primas y otros factores que intervienen en su costo de producción provoca al propio tiempo la escasez de todos ellos. Pero de continuar por el camino emprendido, los gobernantes no sólo se verán obligados a extender cada

vez más el control de precios de arriba abajo en sentido «vertical», sino que considerarán indispensable implantarlo «horizontalmente». Si racionamos un articulo y el público no puede conseguirlo en cantidad suficiente, aunque disponga de capacidad adquisitiva procurará sustituirlo por otro. El racionamiento de todo artículo que se hace escaso provoca, en resumen, un aumento de la demanda de los no racionados. Si suponemos que el Gobierno tiene éxito al combatir los mercados negros (o al menos consigue impedir se desarrollen en escala suficiente para anular los precios legales), la persistencia en el control de precios debe llevarle al racionamiento de un número cada vez mayor de mercancías. Ahora bien, el racionamiento no se detiene en los consumidores. Durante la guerra no se limitó a dicho sector. De hecho se aplicó en primer término a la distribución de materias primas a los productores.

La consecuencia natural de un control general de precios que trata de perpetuar determinado nivel histórico de precios es forzoso que en definitiva conduzca a la implantación de un sistema económico totalmente planificado. Los salarios habrán de ser mantenidos bajos, tan rígidamente como los precios. La mano de obra tiene que racionarse tan implacablemente como las materias primas. El resultado final será que el Estado no sólo habrá de ordenar a cada consumidor la cantidad exacta de que puede disponer de cada artículo, sino también a cada fabricante la cantidad de materia prima y mano de obra que le está permitido utilizar. No sería posible tolerar ni la competencia en la oferta de salarios ni en los precios de los materiales Todo ello conduciría a implantar una petrificada economía totalitaria, con todas las empresas y todos los obreros a merced del Estado, y la pérdida final de todas las libertades tradicionales que hemos conocido. Porque, como Alexander Hamilton advirtiera en las páginas de El Federalista, hace siglo y medio, «el dominio sobre la subsistencia del hombre equivale al dominio sobre su voluntad»[7].

4

Estas son las consecuencias de lo que cabría denominar control de precios «perfecto», prolongado y «apolítico». Como quedó tan ampliamente demostrado en un país tras otro —particularmente en Europa, durante la segunda guerra mundial—, algunos de los más crasos errores de los burócratas quedaron mitigados gracias al mercado negro. Fue cosa corriente en muchos países europeos que la gente sólo pudiese atender a sus necesidades elementales favoreciendo el mercado negro. En algunos países éste floreció a expensas del mercado con precios fijos legalmente reconocidos,

hasta que el primero pasó a ser de hecho el mercado. Sin embargo, al mantener nominalmente los precios tope, las autoridades trataban de demostrar que su intención, ya que no la del equipo de inspectores, era honesta.

No debe suponerse que no hubo perjuicios por el hecho de que el mercado negro suplantara finalmente al mercado legal. Los hubo, por cierto, y con un doble matiz: económico y moral. Durante el período de transición las empresas de gran envergadura y plenamente arraigadas, con una considerable inversión de capital y dependiendo en gran medida del mantenimiento de su prestigio ante el público, se ven forzadas a restringir o interrumpir la producción. Vienen a ocupar su lugar empresas improvisadas que disponen de poco capital y menos experiencia en la producción. Estas nuevas firmas carecen de eficacia si se las compara con aquellas a las que desplazan, producen artículos inferiores y fraudulentos a costos muy superiores de los que las empresas antiguas hubieran necesitado para continuar su producción. De este modo se premia la falta de honestidad. Las nuevas firmas deben su misma existencia o desarrollo a la circunstancia de no importarles violar la le y; sus clientes conspiran con ellas y, como consecuencia natural, la desmoralización se extiende a toda actividad mercantil.

Ocurre muy raras veces, además, que las autoridades encargadas de fijar los precios hagan algún esfuerzo honesto simplemente para preservar el nivel de precios existente al iniciar la intervención. Declaran que su intención es «mantener las cosas en su lugar». Sin embargo, muy pronto, so pretexto de «corregir desigualdades» o «injusticias sociales», inician una fijación de precios discriminatoria que sólo tiende a favorecer a los grupos con influencia política en detrimento de los demás. Como el poder político depende hoy en día primordialmente de los votos, los grupos que las autoridades tratan más frecuentemente de favorecer son los obreros y agricultores. Al principio se afirma que los salarios y el costo de la vida no guardan relación entre sí que los salarios pueden elevarse fácilmente sin que se eleven los precios. Cuando se pone de manifiesto que los salarios pueden incrementarse tan sólo a expensas de las ganancias, los burócratas comienzan a argüir que los beneficios eran ya demasiado considerables y que una elevación de salarios sin la correspondiente subida de precios todavía permitirá «una ganancia razonable». Como no existe nada parecido a una tasa uniforme de los beneficios, como la ganancia es variable en cada empresa, el resultado de esta política es eliminar los negocios con escaso margen de rentabilidad, desalentando o reteniendo la producción de determinados artículos. Ello significa desocupación, descenso en la producción y descenso del nivel de vida.

5

¿En qué se basa todo el esfuerzo para fijar unos precios máximos? Ante todo, en la falta absoluta de visión respecto de los motivos que determinan la elevación de los precios. La causa real consiste o en la escasez de artículos o en el exceso de dinero. Los precios topes legales no pueden remediar ninguna de las dos cosas. En realidad, según acabamos de ver, su efecto queda limitado a intensificar la escasez de productos. Lo que procede respecto al exceso de dinero será tratado en un capítulo posterior. Ahora bien, uno de los errores que conducen a la fijación de precios constituye el tema fundamental de este libro. Así como los interminables planes para elevar los precios de ciertas mercancías favorecidas son el resultado de pensar sólo en los intereses de los productores a quienes inmediatamente afectan, olvidando a los consumidores, los planes para mantener bajos los precios mediante disposiciones legales son el resultado de considerar solamente los intereses de la gente como consumidores y prescindir de los que como productores les atañen. Y el apoyo político a tales programas procede de una confusión semejante en la mentalidad pública. La gente no quiere pagar más por la leche, la mantequilla, el calzado, los muebles, el alquiler de sus viviendas, las entradas del teatro o los diamantes. Siempre que el precio de cualesquiera de estos bienes se eleva sobre el nivel anterior, el consumidor se indigna y cree que está siendo despojado.

La única excepción radica en el artículo que cada uno produce: entonces comprende y aprecia la razón de su alza. Pero siempre está dispuesto a considerar su propio negocio como caso de excepción. «Mi propio negocio —dice— es peculiar y el público no lo comprende. La mano de obra se ha encarecido, el precio de las materias primas también se ha elevado, esta o aquella materia prima ya no se importa y debe fabricarse más cara en nuestro país. Además, ha crecido la demanda del producto y debe permitirse a los fabricantes aumentar los precios lo necesario para estimular una expansión que satisfaga la demanda». Y así por el estilo. Como consumidor, todo el mundo compra cien productos diferentes; como productor suele producir uno solo y puede ver la injusticia de mantener bajo el precio de ese producto. Y del mismo modo que cada fabricante desea un mayor precio para su producto, cada obrero desea un sueldo o salario más elevado. Cada uno puede percatarse, como fabricante, de que el control de precios restringe la producción en su sector, pero casi todos se resisten a generalizar esta observación, pues ello significaría tener que pagar más caros los productos de los demás.

Cada uno de nosotros, en una palabra, tiene una múltiple personalidad económica. Somos productores, contribuyentes y consumidores. La política que propugne dependerá de la postura particular que se adopte e n cada momento. Porque cada cual es unas veces el Dr. Jekyll y otras Mr. Hyde. Como productor desea la inflación

(pensando principalmente en sus propios servicios o productos), como consumidor desea la limitación de los precios (pensando principalmente en lo que ha de pagar por los productos ajenos). Como consumidor puede abogar por los subsidios o aceptarlos de buen grado; como contribuyente se lamenta de tener que pagarlos. Toda persona piensa que podría manejar las fuerzas políticas de forma que le permitan beneficiarse de la subvención más de lo que pierde con el impuesto o aprovechar el alza de sus propios productos (mientras los costos de sus materias primas sean mantenidos legalmente bajos) y al mismo tiempo beneficiarse como consumidor con el control de precios. Ahora bien, la inmensa mayoría se engaña a sí misma. Porque no sólo ha de registrarse, en el mejor de los casos, tanta pérdida como ganancia con esta manipulación estatal de los precios; forzosamente se originarán mayores pérdidas que beneficios, pues toda intervención de los precios desorganiza y desalienta la ocupación y la producción.

17. LEYES DEL SALARIO MÍNIMO

1

Hemos examinado anteriormente algunos de los perniciosos resultados que producen los arbitrarios esfuerzos realizados por el Estado para elevar el precio de aquellas mercancías que desea favorecer. La misma especie de daños derívanse cuando se trata de incrementar los sueldos mediante las leyes del salario mínimo. Esto no debe sorprendernos, pues un salario es en realidad un precio. En nada favorece la claridad del pensamiento económico que el precio de los servicios laborales haya recibido un nombre enteramente diferente al de los otros precios. Esto ha impedido a mucha gente percatarse de que ambos son gobernados por los mismos principios.

Las opiniones acerca de los salarios se formulan con tal apasionamiento y quedan tan influidas por la política, que en la mayoría de las discusiones sobre el tema se olvidan los más elementales principios. Gentes que serían las primeras en negar que la prosperidad pueda ser producida mediante un alza artificial de los precios y no vacilarían en afirmar que las leyes del precio mínimo, en vez de proteger, perjudican las industrias que tratan de favorecer, abogarán, no obstante, por la promulgación de leyes de salario mínimo e increparán con la máxima acritud a sus oponentes.

No obstante, debería quedar bien sentado que una ley de salario mínimo, en el mejor de los casos, constituye arma poco eficaz para combatir el daño derivado de los bajos salarios y que el posible beneficio a conseguir, mediante tales leyes, sólo superará el posible mal en proporción a la modestia de los objetivos a alcanzar. Cuanto más ambiciosa sea la ley, cuantos más obreros pretenda proteger y en mayor proporción aspire al incremento de los salarios, tanto más probable será que el perjuicio supere los efectos beneficiosos.

Lo primero que ocurre cuando, por ejemplo, se promulga una ley en virtud de la cual no se pagará a nadie menos de treinta dólares por una semana laboral de cuarenta y ocho horas, es que nadie cuyo trabajo no sea valorado en esa cifra por un empresario volverá a encontrar empleo. No se puede sobrevalorar en una cantidad determinada el trabajo de un obrero en el mercado laboral por el mero hecho de haber convertido en ilegal su colocación por cantidad inferior. Lo único que se consigue es privarle del derecho a ganar lo que su capacidad y empleo le permitirían, mientras se impide a la comunidad beneficiarse de los modestos servicios que aquél es capaz de rendir. En una palabra, se sustituye el salario bajo por el paro. Se causa un mal general, sin compensación equivalente.

La única excepción se registra cuando un grupo de obreros recibe un salario efectivamente por debajo de su valor en el mercado. Esto puede ocurrir sólo en circunstancias o lugares especiales donde las fuerzas de la competencia no funcionen libre o adecuadamente; pero casi todos estos casos especiales podrían remediarse con igual efectividad, más flexiblemente y con menor daño potencial, a través del actuar de los sindicatos.

Cabe pensar que si la ley obliga a pagar mayores salarios en una industria dada, pueda ésta elevar sus precios de tal suerte que el incremento pase a gravitar sobre los consumidores. Sin embargo, tal desviación no es tan hacedera ni se escapa con tanta sencillez a las consecuencias de una artificiosa elevación de sueldos. Muchas veces no es posible aumentar el precio de sus productos, pues quizá se induzca al consumidor a la búsqueda de un sustitutivo. O bien, si continúan adquiriéndolo, los nuevos precios les obliguen a comprar menos cantidad. En su consecuencia, aunque algunos obreros de la industria en cuestión se han beneficiado del alza de salarios, otros por ello perderán sus empleos. Por otra parte, si no se aumenta el precio del producto, los fabricantes marginales son desplazados del negocio. En realidad se habrá provocado una reducción en la producción y el consiguiente paro, recorriendo camino distinto.

Cuando se mencionan estas consecuencias, siempre hay alguien que replica: «Perfectamente; si para conservar la industria X es ineludible pagar salarios ínfimos, justo es que los salarios mínimos obliguen a su cierre». Ahora bien, tan audaz afirmación prescinde de ciertas realidades. En primer lugar, no advierte que los consumidores han de soportar la pérdida del producto. Olvida también que los obreros que trabajaban en la industria en cuestión quedan condenados al paro. Finalmente, ignora que por bajos que fueran los emolumentos abonados, eran los mejores entre todas las posibilidades que se ofrecían a los obreros de la tantas veces aludida industria X, pues de lo contrario habrían acudido a otra. Por lo tanto, si la industria X es suprimida por una ley de salarios mínimos, quienes en ella trabajaban se verán constreñidos a aceptar empleos que reputaron menos interesantes que los que por fuerza han de abandonar. Su demanda de trabajo hará descender todavía más los salarios de las ocupaciones alternativas que ahora les son ofrecidas. No cabe eludir la consecuencia: siempre que se imponen salarios mínimos se provoca un incremento del paro.

2

Además, los programas de asistencia destinados a aliviar el paro originado por la ley del salario mínimo crean un serio problema. Mediante un salario mínimo de 75 centavos por hora, verbigracia, se prohíbe a cualquiera trabajar cuarenta horas semanales por menos de treinta dólares. Supongamos ahora que se ofrece una asistencia de sólo dieciocho dólares semanales. Ello equivale a haber prohibido que una persona emplee su tiempo eficazmente ganando, por ejemplo, veinticinco dólares semanales, manteniéndole en cambio inactivo percibiendo un subsidio de dieciocho dólares a la semana. Hemos privado a la sociedad del valor de sus servicios; al hombre, de la independencia y dignidad que se derivan de la autosuficiencia económica, incluso a bajo nivel, separándole de la tarea más de su agrado, y, al propio tiempo, recibe una remuneración menor a la que podía haber ganado por su propio esfuerzo.

Estas consecuencias se producirán siempre que el socorro sea inferior en un centavo a los treinta dólares. Sin embargo, cuanto más elevado sea el mismo, tanto peor será la situación en otros aspectos. Si se ofrece un subsidio de treinta dólares, se facilita a muchos igual cantidad sin trabajar que trabajando. En fin, cualquiera que sea la cantidad a que ascienda el subsidio, provoca una situación en la que cada cual trabaja sólo por la diferencia entre su salario y el importe del socorro. Si éste, por ejemplo, es de treinta dólares semanales, los obreros a quienes se ofrece un salario de un dólar por hora o cuarenta dólares a la semana, ven que de hecho se les pide que trabajen por diez dólares a la semana tan sólo, puesto que el resto pueden obtenerlo sin hacer nada.

Cabría pensar en la posibilidad de escapar a estas consecuencias ofreciendo ese socorro en forma de trabajo remunerado, en lugar de hacerlo a cambio de nada; pero esto es tan sólo cambiar la naturaleza de las repercusiones. La asistencia en forma de trabajo significa pagar a los beneficiarios más de lo que el mercado hubiera ofrecido libremente. Por tanto, sólo una parte del salario de ayuda proviene de su actividad (ejercida, por lo general, en trabajos de dudosa utilidad), mientras que el resto es una limosna disfrazada.

Probablemente hubiera sido mejor, en todo evento que el Estado, inicialmente, hubiera subvencionado francamente el sueldo percibido en las tareas privadas que ya venían realizando. No queremos alargar más este asunto, pues nos llevaría al examen de cuestiones que de momento no interesan. Ahora bien, conviene tener presentes las dificultades y consecuencias de los subsidios al considerar la promulgación de leyes del salario mínimo o el incremento de los mínimos ya fijados.

3

De cuanto antecede no se pretende deducir la imposibilidad de elevar los salarios. Lo único que se desea es señalar que el método aparentemente sencillo de incrementarlo mediante disposiciones del poder público es el camino peor y más equivocado.

Parece oportuno advertir ahora que lo que distingue a muchos reformadores de quienes rechazan sus sugerencias no es la mayor filantropía de los primeros, sino su mayor impaciencia. No se trata de si deseamos o no el mayor bienestar económico posible para todos. Entre hombres de buena voluntad tal objetivo ha de darse por descontado. La verdadera cuestión se refiere a los medios adecuados para conseguirlo, y al tratar de dar una respuesta a tal cuestión, no el lícito olvidar unas cuantas verdades elementales; no cabe distribuir más riqueza que la creada; no es posible, a la larga, pagar al conjunto de la mano de obra más de lo que produce.

La mejor manera de elevar, por lo tanto los salarios es incrementando la productividad del trabajo. Tal finalidad puede alcanzarse acudiendo a distintos métodos: por una mayor acumulación de capital, es decir, mediante un aumento de las máquinas que ayudan al obrero en su tarea; por nuevos inventos y mejoras técnicas; por una dirección más eficaz por parte de los empresarios; por mayor aplicación y eficiencia por parte de los obreros; por una mejor formación y adiestramiento profesional. Cuanto más produce el individuo, tanto más acrecienta la riqueza de toda la comunidad. Cuanto más produce, tanto más valiosos son sus servicios para los consumidores y, por lo tanto, para los empresarios. Y cuanto mayor es su valor para el empresario, mejor le pagarán. Los salarios reales tienen su origen en la producción, no en los decretos y órdenes ministeriales.

18. ¿INCREMENTAN LOS SINDICATOS LOS SALARIOS?

1

El poder de los sindicatos obreros para elevar los salarios con carácter permanente y en relación con la totalidad de la población trabajadora ha sido notablemente exagerado. Tal exageración es, principalmente el resultado de no reconocer que los salarios fundamentalmente evolucionan en función de la productividad del trabajo. Por esta razón los salarios fueron en los Estados Unidos incomparablemente más elevados que en Inglaterra y Alemania durante las décadas en que el «movimiento sindical» en estos dos países estaba mucho más avanzado.

A pesar de la abrumadora evidencia de que la productividad laboral es el factor fundamental determinante de los salarios, la conclusión es generalmente olvidada o menospreciada por los jefes sindicales y por ese numeroso grupo de economistas teorizantes que buscan una reputación de «liberales», imitándoles como papagayos. Pero esta conclusión no se basa, como ellos suponen, en la hipótesis de que los empresarios son, en general, hombres amables y generosos, ansiosos de hacer lo justo. Básase en el supuesto absolutamente distinto de que el empresario anhela incrementar hasta el máximo sus propios beneficios. Si existen gentes dispuestas a trabajar a cambio de una cantidad menor de lo que piensan que merecen recibir, ¿por qué no ha de aprovecharse de ello todo lo posible? ¿Por qué ha de limitarse a contemplar cómo otro empresario obtiene dos dólares de ganancia cada semana, empleando a determinado obrero, y no ha de procurar conseguir los servicios de tal obrero mediante ofrecerle un dólar más a la semana, aun cuando su ganancia se reduzca también a un solo dólar por semana? Y en tanto existan situaciones análogas, la competencia entre los empresarios por el trabajo de los obreros originará una poderosa tendencia a que éstos sean remunerados con la totalidad del valor económico de sus servicios.

Con esto no quiero decir que los sindicatos no persigan finalidades legítimas ni desempeñen ninguna función útil. La misión más importante que pueden llenar es la de cerciorarse de que todos sus miembros obtienen por sus servicios el verdadero valor de mercado.

La competencia entre obreros por los empleos, y entre los empresarios por el trabajo de los obreros, no funciona a la perfección. Ni unos ni otros pueden hallarse

plenamente informados respecto a las condiciones existentes en el mercado laboral. Un trabajador aislado, sin la ayuda del sindicato o el conocimiento de las «tarifas sindicales», carece de elementos para fijar el adecuado precio de sus servicios según el mercado, e individualmente se halla en una posición mucho más débil para negociar. Sus errores le resultan mucho más caros que a un empresario. Si éste, equivocadamente, rehusa tomar un empleado de cuyos servicios hubiese podido obtener ventaja, se limita a perder el beneficio neto que pudiera haber logrado empleando a esa persona; pero tal empresario quizá emplee en dicho momento cien o mil obreros. Ahora bien, si un trabajador rechaza erróneamente un empleo en la creencia de que puede obtener fácilmente otro que le reportará más ingresos, su error puede costarle caro. Se está jugando, generalmente, su único medio de vida. No sólo es posible que fracase en sus esfuerzos por encontrar con urgencia nuevo empleo que ofrezca mejor remuneración; puede darse el caso que, durante algún tiempo al menos, le sea imposible hallar otro empleo aun peor remunerado. El tiempo, en la mayoría de los casos, es la esencia del problema, porque tanto él como su familia han de comer. Por ello es posible que se vea tentado a aceptar un salario que le consta es inferior al «valor económico real» de sus servicios, antes de afrontar los indicados riesgos. Sin embargo, cuando todos los obreros de una empresa conciertan con su patrono un contrato laboral colectivo y estipulan el «salario base» y las demás condiciones con que cada clase de actividad ha de prestarse, se consigue que la discusión se lleve en plan de igualdad y el riesgo de cualquier posible error quede virtualmente eliminado.

Sin embargo, los sindicatos suelen extralimitarse con facilidad, según ha demostrado la experiencia sobre todo cuando cuentan con el apoyo de una legislación laboral partidista que sólo establece obligaciones para los empresarios, en cuyo caso va n más allá de su cometido, actúan sin ninguna responsabilidad y adoptan una política antisocial y de cortos alcances. Actúan así, por ejemplo, siempre que pretenden elevar los salarios de sus miembros por encima del nivel fijado por el mercado. Tal intento fatalmente provoca paro. Pero de hecho sólo se consigue implantar aquel tipo de salario empleando de alguna manera la coacción o la intimidación.

Así, en ocasiones se restringe el número de miembros del sindicato imponiendo condiciones de afiliación que no se basan en la destreza o habilidad profesional probadas. Tal restricción puede adoptar muchas formas: exigir a los obreros unas cuotas de entrada excesivas; fijar arbitrarios requisitos para ingresar; establecer discriminaciones, abiertas o disimuladas, fundadas en motivos religiosos y en diferencias raciales o de sexo; señalar un límite absoluto del número de miembros o declarar el boicot, empleando en su apoyo la fuerza si fuere necesario, no sólo a mercancías producidas en empresas que emplean obreros no sindicados, sino incluso a empresas que emplean obreros afiliados a sindicatos rivales o que radican en otras

ciudades o regiones.

El caso más obvio de empleo de la fuerza y la intimidación para elevar o mantener los salarios de los miembros sindicados por encima de los tipos reales registrados en el mercado es la huelga. La huelga no implica necesariamente violencia; su empleo pacífico es un arma legítima del trabajo, aun cuando debería usarse con moderación y siempre en última instancia. Si un grupo de obreros interrumpe su trabajo, quizá logre hacer recapacitar a un terco empresario que hasta entonces les había venido pagando miserablemente, haciéndole ver que no conseguirá sustituirlos por otros de condiciones semejantes, dispuestos a aceptar el salario que los primeros rechazaron. Ahora bien, desde el momento en que los obreros utilizan intimidaciones o violencias para que sus demandas sean aceptadas, desde que se valen de piquetes para impedir que cualquiera de los empleados continúe en sus tareas o para evitar que el empresario tome a otros para que sustituyan permanentemente a los huelguistas, su causa se hace dudosa. Porque los piquetes no se emplean en realidad contra los empresarios, sino contra otros obreros. Estos desean ocupar los puestos que han quedado vacantes y percibir los salarios rechazados por los huelguistas. Este hecho prueba que las ocupaciones alternativas que se ofrecían a estos nuevos obreros no son tan buenas como las que rechazan los que van a la huelga. Por consiguiente, si los antiguos empleados consiguen por la fuerza impedir que los nuevos obreros ocupen sus puestos, impídenles escoger la mejor de las alternativas, obligándoles a optar por la peor. Los huelguistas se hallan en una posición privilegiada y emplean la fuerza para mantenerla contra los otros asalariados.

Si el precedente análisis es correcto, el indiscriminado odio al «esquirol» no aparece justificado. Si el «esquirol» es un simple agitador profesional que amenaza usar de la violencia, siendo incapaz de realizar el trabajo, o si recibe durante algún tiempo un sueldo más elevado para que simule estar trabajando y obligue a los huelguistas a desistir de sus pretensiones entonces el odio puede estar justificado. Pero si se trata simplemente de hombres y mujeres que buscan un empleo permanente y desean aceptarlo con los sueldos antiguos que los huelguistas rechazan, en tal caso son trabajadores a los que se obliga a aceptar empleos peores para que los huelguistas puedan disfrutar de otros mejores. Esta posición privilegiada de los antiguos trabajadores sólo puede ser mantenida de hecho mediante la constante amenaza de apelar a la violencia.

La economía apasionada ha dado origen a teorías que un sereno examen no puede justificar. Una de ellas es la de que el trabajo está generalmente mal pagado. El aserto es de igual naturaleza al que pretende que en el mercado libre los precios, en general, son crónicamente demasiado bajos. Otra curiosa teoría, pero persistente, proclama que los intereses de los obreros de una nación son idénticos y que un incremento en los salarios de determinada agrupación sindical puede ayudar por algún proceso misterioso a elevar los del resto de los trabajadores. No sólo carece esta idea de fundamento, sino que sucede precisamente todo lo contrario: si un sindicato logra, mediante coacción, unos salarios superiores a como valora realmente el mercado sus servicios, perjudicará a los demás trabajadores, como daña a otros miembros de la comunidad.

Con el fin de ver con mayor claridad cómo ocurre esto, imaginemos una comunidad en la que los datos numéricos estén extraordinariamente simplificados. Supongamos que la comunidad consta exactamente de media docena de grupos de trabajadores y que estos grupos son originalmente iguales entre sí, tanto con referencia a los salarios totales que perciben como al valor en el mercado de las mercancías que producen o de los servicios que prestan.

Imaginemos que estos seis grupos se componen de: 1.º, obreros agrícolas; 2.º, dependientes de comercio; 3.º, obreros textiles; 4.º, mineros de carbón 5.º, obreros de la construcción, y 6.º, ferroviarios. Sus salarios medios, fijados sin ninguna especie de coacción, no son necesariamente iguales; pero cualesquiera que sean, asignemos a cada uno el número índice original cien como base. Ahora supongamos que cada grupo forma un sindicato nacional capaz de imponer sus aspiraciones, no en proporción a su productividad económica, sino en función de su poder político y posición estratégica. Imagínese que en definitiva los obreros agrícolas no consiguen el menor aumento en sus salarios, mientras los dependientes logran un incremento del 10 por 100, los obreros textiles del 20 por 100, los mineros del 30 por 100, los de la construcción el 40 por 100 y los ferroviarios el 50 por 100.

Sobre tales supuestos, resulta que se ha producido un incremento medio en los salarios del 25 por 100. Imaginemos también, en aras de la sencillez aritmética, que el precio de la mercancía fabricada por cada grupo de obreros aumenta en la misma proporción que los respectivos salarios. (Por varias razones, incluido el hecho de que los costos de la mano de obra no son los únicos, el precio no aumentará exactamente de ese modo y, desde luego, no lo hará en corto período. Pero, no obstante, esas cifras servirán para ilustrar el principio básico de que se trata).

Nos encontraremos entonces ante una situación en la que el costo de la vida se ha elevado como promedio en un 25 por 100. Los obreros agrícolas, aunque sus salarios no han sido reducidos, su capacidad adquisitiva habrá quedado notablemente disminuida. Los dependientes de comercio, a pesar del aumento del 10 por 100

conseguido, estarán peor que antes de comenzar la carrera de precios y salarios. Incluso los obreros textiles, con su aumento del 20 por 100, vivirán peor que antes de obtenerlo. Los mineros, gracias a su aumento del 30 por 100, habrán mejorado en muy pequeña medida. Los dos restantes grupos habrán salido indudablemente ventajosos, aun cuando su ganancia sea mucho menor en la realidad que en la apariencia.

Ahora bien, incluso tales cálculos parten del supuesto de que el forzado incremento de salarios no ha producido paro. Esto sólo ocurrirá si tal aumento ha ido acompañado por un incremento equivalente del dinero y del crédito bancario, e incluso así es improbable que tales distorsiones en los tipos de salario puedan llevarse a cabo sin crear focos de paro, particularmente en las industrias en que mayor alza hayan experimentado los salarios. Si no concurre esta correspondiente inflación monetaria, los forzados aumentos de sueldo traerán consigo un extenso paro.

En términos de porcentaje, el paro no será necesariamente mayor entre los sindicatos que hayan obtenido las más importantes mejoras en sus salarios; su distribución variará, respondiendo a la mayor o menos elasticidad de la demanda para las distintas clases de trabajo y en relación con las circunstancias que dominen la demanda conjunta de muchos tipos de empleo Sin embargo, después de hacer todas estas concesiones, incluso los grupos cuyos salarios mejoraron más, resultarán en definitiva perjudicados también si se compara el número de obreros colocados y sin colocación. Y en cuanto a bienestar, la pérdida sufrida será, desde luego, mucho mayor que la expresada por los números, porque el malestar de los sin empleo superará con mucho al bienestar psicológico de quienes han logrado un pequeño aumento en su poder adquisitivo.

Tampoco puede rectificarse la situación concediendo subsidios por paro. Tal subsidio, en primer lugar, es pagado en gran parte, directa o indirectamente, con los salarios de los que trabajan. Reduce, por consiguiente, esos salarios. Además, según hemos visto, un socorro «adecuado» provoca paro. Esto ocurre de diversas formas. Cuando en el pasado las poderosas uniones sindicales habían de sostener a sus miembros sin empleo, reflexionaban mucho antes de decidirse a solicitar unos salarios que darían lugar al paro de parte de sus afiliados. Pero cuando existe un sistema de subsidios en virtud del cual es el contribuyente quien sostiene a los obreros sin empleo, consecuencia de los excesivos aumentos de salarios, aquella prudencia en las exigencias de los sindicatos desaparece. Además, según hemos indicado ya, un socorro «adecuado» invitará a muchos a no buscar trabajo alguno y hará que otros piensen que se les está pidiendo que trabajen no por el salario ofrecido, sino sólo por la diferencia entre dicho salario y el importe del socorro Y un paro extenso significa que se produce menos, que la colectividad se empobrece y que todos tendremos menor cantidad de bienes a nuestra disposición.

Los que ven en el sindicalismo una panacea para resolver toda suerte de problemas, intentan a veces dar otra respuesta al problema que acabo de presentar. Puede que sea cierto, admitirán, que los miembros de los sindicatos poderosos exploten actualmente, entre otros, a los trabajadores no sindicados; pero el remedio es elemental: sindicar a todos los trabajadores. Sin embargo, la cosa no es tan sencilla. En primer lugar, a pesar de las enormes presiones políticas (en algunos casos bien pudiera hablarse de coacción) en favor de la sindicación que contienen la ley Wagner y otras disposiciones legales, no es casual que sólo aproximadamente una cuarta parte de los obreros ventajosamente empleados en este país estén sindicados. Las condiciones propicias para la sindicación son mucho más complejas de lo que generalmente se cree. Pero aun cuando pudiera efectuarse la sindicación general, los sindicatos no podrían ser todos igualmente poderosos y entre ellos se registrarían análogas diferencias a las que presenta la actual realidad. Unos grupos de trabajadores ocupan posiciones estratégicas muy superiores a las de otros, ya sea debido a su mayor número, a la vital función que en la economía del país corresponde a la mercancía que elaboran o al servicio que prestan, a la mayor dependencia de otras industrias en relación con la propia o a su mayor habilidad en el empleo de métodos coactivos. Pero imaginemos que esto no fuese así. Pensemos, a pesar de la propia contradictoriedad de la suposición, que todos los trabajadores pudiesen elevar sus salarios mediante procedimientos coercitivos en igual porcentaje. A la larga, como a continuación se examina, esta forzada elevación de salarios no habrá significado mejora alguna para nadie.

3

Esto nos lleva al meollo de la cuestión. De ordinario se supone que todo aumento de salarios se obtiene a expensas de los beneficios de los empresarios. Desde luego, esto puede ocurrir durante cortos períodos o en circunstancias especiales. Si se elevan los salarios en una empresa determinada que compite con otras de tal manera que no le es posible elevar sus precios, tal aumento de salarios habrá de extraerse de los beneficios. Sin embargo, esto es más difícil que ocurra si el incremento de salarios tiene lugar en toda una industria. En tal caso, la industria aumentará casi siempre sus precios y repercutirá el incremento de salarios sobre los consumidores. Como éstos serán en su mayor parte obreros, verán sus salarios reales reducidos al tener que pagar más por un producto determinado. Cierto que como resultado del aumento de precios, las ventas de esa industria pueden descender, de manera que el volumen de beneficios

de la misma quede reducido; pero el número de empleados y la nómina total de la industria en cuestión serán también reducidos, con toda probabilidad, en la misma proporción.

Es posible, sin duda, imaginar un caso en que los beneficios de toda una industria se reduzcan sin la correspondiente mengua en el número de sus empleados; en otras palabras: se trataría de un caso en que un aumento de sueldos trajera consigo un aumento correlativo en las nóminas y en que el costo total lo soportarían los beneficios, sin que ello implicara la ruina de ninguna de las empresas del ramo. Tal resultado no es verosímil, pero sí concebible.

Supongamos que tomamos como ejemplo una industria como la de ferrocarriles, que no siempre puede derivar las alzas de salarios sobre el público elevando las tarifas, por prohibirlo la reglamentación estatal. (Realmente, la gran elevación de tipos de salarios en los ferrocarriles se ha visto acompañada de las más drásticas consecuencias para sus empleados; en los ferrocarriles americanos de primera categoría se alcanzó un máximo de empleo en 1920, con 1 685 000 operarios remunerados con el salario medio de 66 centavos por hora; en 1931, esa cifra había descendido a 959 000, con sueldo medio de 67 centavos la hora, en 1938, había disminuido hasta 699 000, con salarios medios de 74 centavos la hora. Pero podemos prescindir de circunstancias reales para facilitar la argumentación y razonar como si se tratara de un caso hipotético).

Es ciertamente posible que los sindicatos consigan sus ventajas de modo inmediato a expensas de empresarios y accionistas. Estos disponían, por ejemplo, en otro tiempo, en el negocio de ferrocarriles, de fondos líquidos que han invertido, convirtiéndolos de esta suerte en vías y coches-cama, vagones de mercancías y locomotoras. En un principio su capital podía haberse invertido de mil maneras, pero hoy está ya «cautivo», por así decir, en un negocio concreto. Los sindicatos ferroviarios pueden forzarles a aceptar dividendos más pequeños sobre este capital ya inmovilizado. A los accionistas les interesará más que el ferrocarril continúe funcionando mientras consigan beneficios por encima de los gastos de explotación, incluso si no exceden de la décima parte del 1 por 100 de su inversión.

Pero esto tiene su inevitable corolario. Si el dinero invertido en ferrocarriles produce ahora menos que el que pueden invertir en otros negocios, los capitalistas no destinarán un centavo más a transportes ferroviarios. Puede que todavía reemplacen el material o las instalaciones que se desgasten por el uso para prolongar el pequeño rendimiento del restante capital; pero a la larga ni siquiera se molestarán en sustituir los elementos anticuados o deteriorados. Si el capital invertido dentro del país produce menos que el invertido en el extranjero, situarán su dinero más allá de las fronteras, y si no pueden hallar en ninguna parte una remuneración bastante que compense los riesgos, dejarán de invertir en absoluto.

De este modo la explotación del capital por el trabajo, en el mejor de los casos, sólo puede ser temporal. Rápidamente cesará y no tanto por lo indicado en nue stro hipotético ejemplo, sino a causa del hundimiento de las empresas marginales, de la extensión del paro y el reajuste forzado de salarios y beneficios, hasta el punto en que la perspectiva de ganancias normales (o anormales) conduzca a una reanudación en el empleo y la producción. Pero mientras tanto, como resultado de aquel intento de explotar al capital, se habrá extendido el paro y disminuido la producción, provocando un empobrecimiento general. Aun cuando durante algún tiempo el sector laboral haya conseguido una mayor participación relativa en la renta nacional, ésta disminuirá en términos absolutos, de modo que las mejoras relativas del elemento laboral en estos cortos períodos suponen victorias pírricas y pueden también significar que los asalariados perciban ahora un total menor en términos de poder adquisitivo real.

4

Llegamos así a la conclusión de que los sindicatos, aunque pueden asegurar durante cierto tiempo un aumento de salarios a sus miembros —en parte a expensas de los empresarios y más todavía a expensas de los trabajadores no sindicados—, no incrementan, en manera alguna los salarios reales a largo plazo y para la totalidad de los obreros.

La creencia contraria se apoya en una serie de ilusiones. Una de ellas es la falacia del *post hoc ergo propter hoc,* que percibe la enorme alza de salarios en el último medio siglo, debida principalmente al aumento de capital invertido y al progreso científico y técnico, y la atribuye a los sindicatos, por cuanto actuaron también intensamente durante el período. Ahora bien, el error que más contribuye a mantener la referida ilusión se centra en considerar tan sólo lo que una elevación de salarios, lograda en virtud de las demandas de los sindicatos, significa a corto plazo para los obreros que conservan sus empleos, al tiempo que no se toman en consideración las repercusiones de tal mejora sobre el empleo, la producción y el costo de la vida para todos los trabajadores, incluidos los que lograron el aumento.

Se puede ir más allá de esta conclusión y suscitar el tema de si los sindicatos no han impedido en realidad, a la larga y para la totalidad de los trabajadores, que los salarios reales se eleven al nivel que de otro modo hubiesen alcanzado. Ahora bien, es lo cierto que en realidad han presionado en el sentido de mantenerlos bajos o reducidos, por cuanto su efecto, en definitiva, ha sido disminuir la productividad, lo

que no cabe siquiera discutir.

De todas suertes, en orden a la productividad del trabajo, justo es añadir que la política sindical cuenta también en su haber con una labor constructiva. En ciertas ramas ha defendido módulos para aumentar el nivel de destreza y capacitación profesional. Y en sus comienzos los sindicatos realizaron una gran labor en la protección de la salud de sus afiliados. Cuando la oferta de trabajo era abundante, determinados empresarios veían la posibilidad de obtener mayores beneficios exigiendo un esfuerzo continuado a sus obreros y obligándoles a largas jornadas, sin preocuparse demasiado por las consecuencias de tal conducta sobre su salud, ya que podían ser fácilmente reemplazados por otros. Y en ocasiones, empresarios ignorantes o de cortos alcances redujeron sus propios beneficios al exigir un trabajo excesivo a sus empleados. En todos estos casos, los sindicatos, al reclamar condiciones razonables, aumentaron con frecuencia el bienestar y mejoraron la salud de sus miembros, al tiempo que elevaron sus salarios reales. Pero en los últimos tiempos, a medida que ha ido creciendo su poder y una equivocada simpatía pública llevara a la tolerancia o apoyo de prácticas antisociales, los sindicatos se han extralimitado en sus objetivos. La reducción de la semana laboral de 70 horas a 60 constituyó una victoria no sólo para la salud y el bienestar de los trabajadores, sino también, a la larga, para la misma producción. Implicó un logro para la salud v el descanso la reducción a 48 horas de la semana de 60. También fue una mejora para la salud y el reposo la reducción de la semana de 48 horas a 44; pero ya no lo fue para la producción y renta nacional. Los beneficios de acortar la semana laboral a 40 horas son bastante menores para la salud y el descanso, en tanto que la disminución de la producción y renta nacional aparecen más evidentes. Pero en la actualidad los sindicatos propugnan y con frecuencia exigen la implantación de la semana laboral de 35 horas e incluso de 32, y niegan, sin embargo, que tal medida pueda y deba reducir la producción y renta nacional.

Pero no sólo al disminuir la jornada de trabajo ha conspirado la política sindical contra la productividad. De hecho se trata de uno de sus métodos menos nocivos, pues ha tenido al menos clara compensación. Ahora bien, muchos sindicatos han insistido en establecer rígidas subdivisiones del trabajo, que han elevado los costos de producción y han dado lugar a costosas y ridículas disputas «jurisdiccionales». Se han opuesto a la retribución basada en la producción y eficiencia y han propugnado el mismo salario hora para todos sus miembros, prescindiendo de las diferencias de productividad. Han insistido en el ascenso por antigüedad y no por méritos. Han dado aliento a deliberadas morosidades en el trabajo con el pretexto de combatir supuestas «aceleraciones en la producción». Han denunciado, presionando para que fueran despedidos y a veces cruelmente maltratados, a hombres que rendían más en el trabajo que sus compañeros. Se han opuesto a la introducción o perfeccionamiento de

maquinaria. Han impuesto normas para la «extensión del trabajo», con el objeto de hacer necesarias más personas o más tiempo para llevar a cabo determinada tarea. Incluso han obligado, con la amenaza de arruinar a los empresarios, a emplear personas que no eran necesarias en absoluto.

La mayoría de estas políticas se basaron en el supuesto de que sólo existe una cantidad fija de trabajo a realizar, un determinado «fondo laboral» que ha de repartirse entre tantas gentes y horas como sea posible, a fin de no consumirlo demasiado pronto. Esta creencia es totalmente falsa. No hay en realidad límite alguno al trabajo a realizar. El trabajo crea trabajo. Lo que A produce origina la demanda de lo que produce B.

Pero puesto que esta falsa suposición existe y sobre ella están basadas las directrices del los sindicatos, ha provocado una reducción de la productividad por debajo del nivel que de otro modo se hubiera alcanzado. Por consiguiente, su efecto a largo plazo y para todos los grupos de trabajadores ha sido relucir los salarios reales, es decir, los salarios en relación con las cosas que pueden comprar. La verdadera causa del tremendo incremento experimentado por los salarios reales en el último medio siglo (especialmente en los Estados Unidos) ha sido, repitámoslo, la acumulación de capital y el enorme avance de la técnica que tal acumulación ha hecho posible.

La reducción del incremento de los salarios reales no es, por supuesto, consustancial a la naturaleza de los sindicatos. Ha sido el resultado de una política poco perspicaz. Todavía estamos a tiempo de cambiarla.

19. «SUFICIENTE PARA ADQUIRIR EL PRODUCTO CREADO»

1

Los escritores de economía no profesionales están pidiendo siempre precios «justos» y salarios «justos». Estos conceptos nebulosos de la justicia económica nos llegan desde los tiempos medievales. Por el contrario, los economistas clásicos elaboraron un concepto diferente, el de precios funcionales y salarios funcionales. Precios funcionales son aquellos que estimulan un máximo volumen de producción y ventas. Salarios funcionales son aquellos que tienden a crear el máximo volumen de empleo y las más crecidas nóminas. El concepto de salarios funcionales ha sido adoptado, en una forma adulterada, por los marxistas y aquellos de sus discípulos inconscientes que integran la escuela del poder adquisitivo. Ambos grupos dejan a mentes menos alambicadas la cuestión de si los existentes salarios son «justos». La cuestión real —insisten— es si serán eficaces o no. Y los únicos salarios eficaces —nos dicen—, los únicos salarios que evitarán una inminente catástrofe económica son aquellos que permitan al trabajo «adquirir el producto que crea». Los marxistas y las escuelas del poder adquisitivo atribuyen toda depresión del pasado al hecho de no haberse pagado nunca tales salarios. E independientemente del momento en que hablan, hállanse seguros de que los salarios no son todavía suficientemente elevados para que pueda adquirirse el producto elaborado.

Esta doctrina ha resultado particularmente eficaz en mano de los dirigentes sindicales. No confiando en su habilidad para despertar el interés del público o para persuadir a los empresarios (malvados por definición) de la necesidad de ser «justos», se han aferrado a una calculada dialéctica para apelar a los motivos egoístas del público e incitarle a que exija de los empresarios la satisfacción de sus demandas.

Sin embargo, ¿cómo vamos a saber precisamente si el trabajo cuenta con «lo suficiente para comprar el producto creado»? O bien ¿cuándo tiene más de la cuenta? ¿Cómo vamos a determinar exactamente la cantidad adecuada? Los defensores de la doctrina no parecen haberse molestado gran cosa en contestar a tales interrogantes, por lo que habremos de tratar de hacerlo nosotros mismos.

Algunos patrocinadores de la teoría parecen propugnar que los trabajadores de cada industria han de recibir lo suficiente para poder adquirir el producto particular que elaboran. Ahora bien, parece seguro que con ello no pretenden que los obreros

productores de ropas baratas reciban lo indispensable para poder comprar ropas baratas y los que fabrican abrigos de visón lo necesario para poder adquirirlos, o que los operarios de la empresa Ford obtengan lo suficiente para comprar automóviles Ford y los de la firma Cadillac para adquirir automóviles Cadillac.

Sin embargo, interesa recordar que los sindicatos de la industria automovilística, en una época en que la mayoría de sus miembros figuraba ya en el tercio superior de los asalariados del país y en la que su salario semanal, según las cifras oficiales, era ya un 20 por 100 más elevado que el salario medio pagado en las factorías y casi el doble del que se abonaba en el comercio al por menor, demandaban un incremento del 30 por 100 a fin de que pudiesen, según uno de sus portavoces, «apuntalar nuestras posibilidades, en rápido proceso de debilitamiento, para absorber los artículos que nuestra capacidad nos permite producir».

¿Qué decir entonces del obrero fabril medio y del empleado del comercio al por menor? Si bajo tales circunstancias los obreros de la industria del automóvil necesitaban un incremento del 30 por 100 para evitar el colapso de la economía, ¿hubiese sido suficiente sólo un 30 por 100 para los demás? ¿O hubiesen requerido aumentos del 55 al 160 por 100 para proporcionarles igual poder adquisitivo *per capita* que a los obreros de la industria automovilística? (Podemos estar seguros, si la historia de la negociación salarial, aun dentro de cada sindicato, representa alguna guía, de que los obreros del automóvil habrían insistido, caso de haberse implantado esta última pretensión, en el mantenimiento de las diferencias existentes, pues la pasión por la igualdad económica, lo mismo entre los miembros sindicados que entre el resto de los humanos, con la excepción de raros filántropos y santos, impulsa a pretender tanto como lo que ya alcanzaron los que están situados por encima de nosotros en la escala económica; pero no a facilitar a los que están por debajo lo mismo que obtenemos nosotros. Ahora bien, es la lógica y la consistencia de una determinada teoría económica, en lugar del estudio de tan lamentables debilidades de la naturaleza humana, lo que por el momento nos interesa).

La afirmación de que el trabajo debe recibir lo suficiente para adquirir el producto elaborado no es otra cosa que un aspecto particular de la teoría general del «poder adquisitivo». El salario de los obreros, se afirma muy razonablemente por cierto, constituye su poder adquisitivo. Pero también es exacto que los ingresos de los restantes miembros de la colectividad —tenderos, propietarios, empresarios— constituyen sus respectivos poderes adquisitivos para comprar lo que otros han de vender. Y una de las cosas más importantes para la que los demás han de encontrar compradores es su trabajo.

Además, todo ello ofrece también contraria perspectiva. En una economía de mercado, la renta de cada uno de sus componentes figura necesariamente como costo en la contabilidad de algún otro miembro. Cualquier incremento en los salarios hora,

a menos o hasta que se ve a compensado por igual incremento en la productividad por hora, supone un aumento de los costos de producción. Un aumento en los costos de producción, cuando el Estado controla y prohíbe toda subida de precios, absorbe los beneficios de los productores marginales, causa su ruina económica, implica un descenso en la producción y determina un aumento del paro. Aun en el caso de ser posible un aumento de precios, su elevación desanima a los compradores, contrae el mercado y da lugar también al paro. Si un incremento del 30 por 100 en los salarios hora concluye por forzar un aumento del 30 por 100 en los precios, los trabajadores no pueden obtener el producto en mayor cantidad que antes, por lo que es imposible salir del círculo vicioso.

Indudablemente, muchos rechazarán la afirmación de que un incremento del 30 por 100 en los salarios puede determinar igual porcentaje en el incremento de los precios. Cierto que este resultado sólo puede producirse a largo plazo y si la política monetaria y crediticia da lugar a ello. Si el dinero y el crédito son tan inelásticos que no aumentan cuando se elevan los salarios (y si suponemos que los salarios más elevados no están justificados por la productividad laboral en términos de dólares), entonces el principal efecto de elevar los tipos de salarios consistirá en forzar el paro.

Y en tal caso es probable que el total de nóminas tanto en dólares como en poder adquisitivo real, sea inferior que antes, toda vez que un aumento del paro (producido por la política sindical y no resultado transitorio de los avances técnicos) significa necesariamente una producción más reducida de artículos para todos. Y no es verosímil suponer que este descenso en el volumen total de la producción quede compensado por el mayor porcentaje que el sector laboral adquiere de la menor cantidad de bienes que ahora se produce. Paul H. Douglas, en los Estados Unidos, tras analizar una gran cantidad de estadísticas, y A. C. Pigou, en Inglaterra, aplicando métodos casi puramente deductivos, llegaron por separado a la conclusión de que la elasticidad de la demanda de trabajo se halla entre –3 y –4, aproximadamente. Esto significa, en lenguaje menos técnico, que «una reducción del 1 por 100 en el valor real del salario, normalmente incrementa la demanda global de trabajo en proporción no inferior al 3 por 100»[8]. O para exponerlo de otra forma, «si los salarios son aumentados por encima del nivel de la productividad marginal, el descenso en el número de empleos será normalmente tres o cuatro veces mayor que el incremento en el importe del salario hora»[9], de manera que el ingreso total de los obreros quedaría correspondientemente reducido.

Aun cuando estas cifras representaran solamente la elasticidad de la demanda de trabajo en determinado período del pasado y no fueran aplicables al futuro, merecerían, sin embargo, ser objeto de seria meditación.

2

Pero ahora partamos del supuesto que el alza de salarios va acompañada o seguida de un suficiente incremento del dinero y crédito, evitándose de tal suerte que se registre un considerable paro. Si suponemos que la anterior relación entre salarios y precios era «normal» a largo plazo, en tal caso es muy probable que un forzado incremento en los salarios, pongamos del 30 por 100, dé lugar finalmente a un aumento en los precios de análogo porcentaje.

La creencia de que el aumento de precios sería inferior al indicado se apoya en dos errores principales. El primero consiste en suponer que los salarios que se pagan a los obreros de determinada empresa o industria representan todo el coste de la mano de obra necesaria para la producción de la mercancía acabada. Pero cada industria representa no sólo una sección del proceso productivo considerado «horizontalmente», sino también una sección del mismo proceso considerado «verticalmente». Así, el costo de la mano de obra directamente empleada en las fábricas de la industria automovilística puede ser inferior, pongamos por caso, al tercio de los costos totales de fabricación de los automóviles, circunstancia que puede inducir a los incautos a creer que un incremento del 30 por 100 en los salarios daría lugar a un aumento de sólo un 10 por 100 o menos en los precios de los automóviles. Ahora bien, tal razonamiento implicaría prescindir de los costos indirectos de los salarios invertidos en las materias primas y piezas adquiridas en otras factorías, en los transportes, en nuevas fábricas o maquinarias, o del margen de utilidad del vendedor.

Los cálculos oficiales muestran que en el período de quince años que va de 1929 a 1943 inclusive, los sueldos y salarios representaron en los Estados Unidos un promedio del 69 por 100 de la renta nacional; estos sueldos y salarios, naturalmente, hubieron de pagarse extrayéndolos de la producción nacional. Aunque habría que efectuar tanto adiciones cómo sustracciones a esa cifra para obtener un cálculo exacto de lo que absorbe «el trabajo», podemos estimar sobre tal base que los costos de la mano de obra no pueden ser inferiores a dos tercios, aproximadamente, de los costos totales de producción, pudiendo llegar a superar los tres cuartos (según la definición que demos al «trabajo»). Si adoptamos el menor de estos dos cálculos y también suponemos que permanezcan invariables los márgenes de beneficios en dólares, es evidente que un incremento del 30 por 100 en los costos de personal, para toda la industria en general, supondría un aumento aproximado del 20 por 100 en los precios.

Pero tal cambio significaría que el margen de beneficios en dólares que representa la renta de los accionistas, directores de empresas y comerciantes individuales, contaría con sólo un 84 por 100, pongamos, del anterior poder adquisitivo. Su efecto a largo plazo sería provocar una disminución en nuevas inversiones y empresas, con la forzada transferencia de aquellos empresarios que figuraban al pie de la escala

empresarial a las categorías más elevadas del grupo asalariado, hasta que se hubiesen restablecido relaciones similares a las anteriores. Pero esto es sólo un modo distinto de decir que un incremento del 30 por 100 en los salarios, en las condiciones supuestas, terminaría por implicar también un incremento del 30 por 100 en los precios.

De cuanto queda expuesto no se desprende necesariamente que los asalariados no experimentarían mejora relativa alguna. Sin duda la obtendrían, pero otros sectores de la población sufrirían pérdidas equivalentes durante el período de transición. Ahora bien no es probable que esta relativa ganancia signifique una ganancia absoluta, pues la clase de cambio en la relación de costos y precios que aquí se plantea difícilmente podría tener lugar sin originar paro y desequilibrar, interrumpir o restringir la producción; de manera que aun cuando el trabajo pudiera obtener durante el período de transición y reajuste a un nuevo equilibrio una porción mayor de un pastel más pequeño, es dudoso que ésta excediera en tamaño absoluto (y bien pudiera resultar menor) a la anterior porción que recibía de un pastel más voluminoso.

3

Esto último nos conduce al examen del verdadero significado y alcance del equilibrio económico. Salarios y precios en equilibrio son aquellos que consiguen igualar la oferta y la demanda. Si se intenta elevar los precios, ya sea por intervención estatal o coacción privada por encima de su nivel de equilibrio, la consiguiente reducción o eliminación de los beneficios supondrá un descenso de la oferta y de la nueva producción. En consecuencia, cualquier intento de forzar los precios por encima o debajo de su nivel de equilibrio (hacia el que constantemente tiende a llevarlos un mercado libre) contribuirá a hacer descender el volumen total del empleo y de la producción por debajo del nivel que de otro modo se habría alcanzado libremente.

Volvamos ahora a la doctrina de que el trabajo debe obtener «lo suficiente para adquirir el producto creado». La producción nacional, esto es evidente, no la crean ni la compran tan sólo los obreros pertenecientes al sector de la industria. La compran todos —empleados de oficina, profesionales, accionistas, tenderos, carniceros, pequeños comerciantes, etc.—, en una palabra, todos los que contribuyen de un modo u otro a su creación.

En cuanto a los precios, salarios y beneficios que deben determinar la distribución de aquella producción, los precios mejores no son los más elevados, sino aquellos que estimulan el mayor volumen de producción y de venta. Los mejores tipos de salarios

no son los más elevados, sino los que permiten una amplia producción, empleo total y el sostenimiento de las mayores nóminas. Los mejores beneficios, desde el punto de vista no sólo de la industria, sino también del trabajo, no son los más bajos, sino aquellos que estimulan a más gentes a convertirse en empresarios o a proporcionar nuevos empleos.

Si tratarnos de orientar la economía en beneficio de un grupo o clase aislado, perjudicaremos o destruiremos los demás grupos, sin excluir los miembros del sector que aspirábamos a beneficiar. Es necesario orientar la economía en beneficio de todos.

20. LA FUNCIÓN DE LOS BENEFICIOS

La indignación que muestra mucha gente hoy en día ante la sola mención de la palabra «beneficios» indica la escasa comprensión que generalmente existe de la vital función que desempeñan en nuestra economía nacional. Para clarificar las ideas es forzoso insistir otra vez sobre aquellos aspectos de la materia ya tratados en el capítulo XIV, al hablar del mecanismo de los precios, si bien analizando el tema desde ángulo diferente.

En realidad, los beneficios no representan una gran cantidad en nuestra total economía. La ganancia neta de las empresas mercantiles en los quince años que van de 1929 a 1943, para dar una cifra ilustrativa, arrojó un promedio inferior al 5 por 100 de la renta nacional Sin embargo, los «beneficios» representan el aspecto de la renta que concita mayor hostilidad, siendo significativo que exista una palabra, «usurero», para estigmatizar a quienes al parecer obtienen excesivos beneficios, sin que dispongamos de palabras equivalentes para calificar a quienes obtienen salarios excesivos o experimentan crecidas pérdidas. No obstante, los beneficios del propietario de una barbería pueden constituir un promedio muy inferior no sólo al salario de un actor cinematográfico o del director de una sociedad anónima, sino incluso al salario medio del trabajador especializado.

La materia se halla empañada por toda suerte de falsos conceptos. Con frecuencia se alude a los beneficios totales de la General Motors, la empresa industrial más grande del mundo, como si aquéllos representaran la regla en lugar de la excepción Pocos son los que conocen los índices de mortalidad de las empresas mercantiles. La mayoría ignora (según referencia de los estudios del TNEC) que «si prevaleciesen en los negocios las condiciones que por término medio mostró la experiencia de los últimos cincuenta años, aproximadamente tan sólo siete de cada diez ultramarinos que abriesen hoy sus puertas sobrevivirían hasta su segundo año de existencia, y de ellos únicamente cuatro podrían celebrar su cuarto aniversario». Desconocen que durante todos los años comprendidos en el período 1930-1938, el número de sociedades mercantiles que sufrieron pérdidas superó, según referencia de las estadísticas del impuesto de utilidades, al número de las que lograron beneficios.

¿A cuánto ascienden, por término medio, los beneficios? No se ha hecho cálculo con las debidas garantías, que abarque los distintos tipos de actividades —tanto entre sociedades mercantiles como entre empresarios individuales—, ni tampoco un número suficiente de años prósperos y adversos. Pero algunos eminentes economistas creen que si tomamos en consideración un período de tiempo suficientemente amplio y tenemos en cuenta la totalidad de las pérdidas experimentadas por todos los negocios, después de conceder un margen de beneficio al capital invertido, a un tipo de interés mínimo relativamente seguro, y atribuir una remuneración razonable, a

modo de salario, a los servicios de quienes dirigen sus propios negocios, puede ocurrir que no quede beneficio alguno e incluso que se produzcan pérdidas. Ello en manera alguna obedece a la circunstancia de que los iniciadores de negocios sean deliberadamente filántropos, sino a que su optimismo y confianza en sí mismos les inducen con excesiva frecuencia a aventuras de las que no pueden salir airosos[10].

Es inconcuso, en todo caso, que cualquier persona que invierte un capital corre el riesgo no sólo de no obtener beneficio alguno, sino de perderlo. En el pasado, el atractivo de unos elevados dividendos en determinadas empresas o industrias indujo a afrontar tan grave riesgo. Ahora bien, cuando los beneficios, pongamos por caso, quedan limitados al 10 por 100 u otro porcentaje análogo, en tanto que el riesgo de pérdida de todo el capital se mantiene, ¿cuál ha de ser el probable efecto sobre el aliciente de la ganancia y su repercusión, por tanto, en relación con el empleo y la producción? El impuesto de tiempo de guerra sobre beneficios extraordinarios fue suficiente demostración de la medida en que tales limitaciones pueden influir en el relajamiento de los índices generales de producción y rendimiento industrial.

Sin embargo, la política estatal tiende actualmente casi en todas partes a suponer que la producción proseguirá su curso a pesar de cuanto se haga por desalentarla. Uno de los mayores peligros actuales para la producción deriva de la política estatal de regulación oficial de precios. No sólo tal política paraliza la producción de un artículo tras otro, al quitar incentivo para su fabricación, sino que sus efectos a largo plazo impiden alcanzar el equilibrio de producción según la demanda real de los consumidores. Si la economía fuera libre, la demanda actuaría de forma que algunas ramas de la producción obtendrían beneficios que los funcionarios gubernamentales sin duda considerarían «no razonables» o «excesivos». Pero ello precisamente no sólo intensificaría al máximo la productividad de los negocios en el sector en cuestión, juntamente con la reinversión de aquellos beneficios en nueva maquinaria y empleos, sino que además atraería de todas partes a empresarios y personas dispuestas a invertir su dinero en tales empresas, hasta que la producción en la industria fuese suficientemente grande para satisfacer la demanda, con lo que los beneficios descenderían al antiguo nivel general.

En una economía sin trabas, en la que salarios, costos y precios quedan a merced del libre juego de la competencia, las perspectivas de beneficios deciden cuáles serán los artículos que se produzcan, en qué cantidades y cuáles los que no han de producirse en absoluto. Si no se registra beneficio en la fabricación de un artículo, es señal que el trabajo y el capital a él destinados se hallan mal invertidos, por cuanto el valor de los recursos que han de ponerse a contribución para elaborar el producto es superior al precio del artículo en cuestión.

En resumen, constituye función propia de los beneficios guiar y canalizar el empleo de los factores de la producción de tal manera que su utilización aporte al

mercado miles de mercancías distintas en las cantidades precisas que la demanda solicita. Ningún funcionario oficial, por genial que sea, puede resolver este problema de manera arbitraria. Precios y beneficios libres elevarán al máximo la producción y remediarán la escasez con mayor rapidez que ningún otro sistema. Los precios y beneficios arbitrariamente fijados sólo pueden prolongar la escasez y reducir no sólo la producción, sino también el número de empleos.

Finalmente, la función de los beneficios consiste en provocar un constante e indeclinable estímulo en la dirección de todo negocio conducente a introducir una mayor economía y eficacia, no obstante el nivel anteriormente alcanzado. En las épocas de prosperidad, la dirección obra así para incrementar todavía más los beneficios; en las épocas normales, para aventajar a los competidores, y en los tiempos adversos, para poder sobrevivir. Porque los beneficios no sólo pueden descender a cero; pueden convertirse rápidamente en pérdidas, y una persona realizará mayores esfuerzos para librarse de la ruina que para mejorar simplemente su posición.

Resumiendo, los beneficios derivados de las relaciones entre costos y precios no sólo nos indican cuáles son los artículos de cuya producción se desprende mayor provecho económico para todos, sino también cuáles son los medios más económicos de fabricarlos. Estos problemas se presentan igualmente bajo un régimen de economía socializada y también entonces, como en los regímenes capitalistas, es necesario hallar soluciones; en realidad, cualquier sistema económico imaginable tendría que enfrentarse con ellos y para la inmensa mayoría de mercancías y servicios económicos las soluciones que ofrece el sistema de beneficios y pérdidas, bajo un régimen capitalista de empresa privada en competencia libre de trabas, son incomparablemente superiores a las que podrían obtenerse mediante cualquier otro sistema.

21. EL HECHIZO DE LA INFLACIÓN

1

He considerado necesario advertir al lector, una y otra vez, que determinada política económica provocaría fatalmente ciertos resultados, «a condición de que no se produjera inflación». En los capítulos que tratan de las obras públicas y del crédito estatal hube de referirme a la conveniencia de aplazar el estudio de las complicaciones que la inflación introduce en esas cuestiones. Ahora bien, los problemas relacionados con el dinero y la política monetaria constituyen una parte tan intima, y en algunos casos tan consustancial, del proceso económico, que aquella separación era muy difícil, incluso a efectos de la exposición; por esa razón, en los capítulos en que se examinan las consecuencias de diversas políticas estatales o sindicales, en orden a salarios, empleos, beneficios y producción, fue obligado analizar sin aplazamientos algunas de las repercusiones que origina la adopción de políticas monetarias distintas.

Antes de iniciar el estudio de las repercusiones de la inflación en casos concretos, conviene analizar las de carácter general. E incluso previamente estimo todavía preferible indagar los motivos que han inducido siempre a los gobernantes a acudir a la inflación, que disfruta, por otra parte, desde las más remotas épocas, de un raro atractivo para las masas populares; el porqué, en fin, su canto de sirena ha hechizado a una nación tras otra en su caminar hacia el desastre económico.

El error más fácil de evidenciar y, sin embargo, tan antiguo y constante, es aquel que al confundir «dinero» y «riqueza», confiere sorprendente vigor al hechizo que emana de la inflación. «Que la riqueza consiste en dinero, es decir, en oro y plata —escribía Adam Smith hace casi dos siglos— es una noción popular que naturalmente se desprende de la doble función del dinero como instrumento del comercio y como medida de valor… Hacerse rico es adquirir dinero; para ser breves, diremos que riqueza y dinero son considerados en el lenguaje común, bajo todos los aspectos, como conceptos sinónimos».

La verdadera riqueza consiste, por supuesto, en aquello que se produce y consume: alimentos, ropas que vestimos, viviendas que habitamos. Representan riqueza los ferrocarriles, las carreteras y automóviles barcos, aviones, fábricas; los libros, pianos y cuadros de arte. Es tan poderosa, sin embargo, la ambigüedad verbal que confunde dinero y riqueza, que incluso quienes en ocasiones perciben claramente la confusión existente en el constante trasiego de ambos conceptos vuelven a caer en

ella posteriormente en el curso de sus razonamientos. Todos sabemos que si dispusiéramos de más dinero podríamos adquirir mayor número de bienes; con triple cantidad de dinero, nuestra «riqueza» sería tres veces mayor. Para muchos resulta indiscutible que si el Estado emitiese más dinero, distribuyéndolo equitativamente entre la población, la riqueza de todos nosotros aumentaría con la cuota que nos hubiera correspondido en el reparto.

Estos son, sin duda, los más ingenuos partidarios de la inflación. Otros, más cautos, reconocen que si todo fuera tan sencillo como creen los primeros, el Estado podría resolver la totalidad de los problemas económicos emitiendo simplemente billetes. Presienten la existencia de un obstáculo y piensan que el Estado debería limitar; de una u otra forma, la cantidad de dinero adicional a emitir. Emitiría justamente lo indispensable para dominar alguna que otra supuesta «deficiencia» o «laguna».

El poder adquisitivo, razonan, es crónicamente insuficiente porque la industria, de un modo u otro, no distribuye bastante numerario entre los productores al objeto de que puedan adquirir como consumidores el producto elaborado. En algún punto debe existir un «escape» misterioso. Y hay quienes tratan de «probarlo» mediante ecuaciones algebraicas. En el primer miembro de aquéllas consignan, una sola vez, determinada cantidad, mientras que en el segundo miembro la incluyen, sin apercibirse de ello, algunas veces más de la cuenta. De esta suerte provocan alarmante diferencia entre lo que llaman «pagos A» y lo que denominan «pagos A + B». Agrúpanse, visten el uniforme verde del movimiento inflacionista y requieren al Gobierno para que emita dinero o conceda «créditos» que permitan hacer realidad el pago del valor numérico de esa diferencia representada por la letra B en la expresión algebraica.

Los más toscos partidarios de lo que denominan «crédito social» pueden parecernos ridículos; pero son innumerables las escuelas de barnices más alambicados que pretenden haber elaborado «planes científicos» para emitir o conceder, en cantidades exactas, el dinero o créditos adicionales indispensables para colmar supuestas «deficiencias» o «lagunas» de carácter crónico o periódico, cuyo alcance y extensión aseguran poder calcular mediante diversos procedimientos no revelados con exceso.

2

Los inflacionistas mejor preparados no dejan de reconocer que cualquier incremento

sustancial en el volumen de dinero en circulación lleva consigo la reducción del poder adquisitivo de la unidad monetaria; en otras palabras, conduce a un aumento en el precio de las mercancías. Pero tal repercusión no les preocupa. Al contrario, precisamente por ello desean la inflación. Algunos aseguran que de esta suerte mejorará la situación de los deudores pobres frente a los acreedores ricos. Otros piensan que la apuntada medida estimulará las exportaciones y reducirá las importaciones. E incluso hay quienes sostienen que la inflación es absolutamente necesaria para superar las depresiones, «poner de nuevo en marcha a la industria» y alcanzar el «pleno empleo».

El hecho de que el incremento de dinero circulante (incluyendo el crédito bancario) repercuta en los precios ha dado lugar al nacimiento de las más variadas teorías. En primer término, como acabamos de ver, aparecen los que imaginan posible aumentar el volumen dinerario en cualquier medida, sin que resulten afectados los precios. Ven sencillamente en tal mecanismo la manera de aumentar «el poder adquisitivo» de toda la población, de suerte que podrán comprar más cosas que antes. O bien son incapaces de comprender que la colectividad no puede adquirir doble cantidad de bienes que antes, a menos que su producción se duplique, o imaginan que lo único que impide el incremento indefinido de la producción no es la escasez de mano de obra y las limitaciones del horario laboral y de los restantes factores de la producción, sino tan sólo la escasez de medios de pago; si la gente —añaden— desea adquirir los productos y dispone de dinero suficiente para comprarlos, los artículos de consumo surgirían casi automáticamente.

Por otra parte, destacan —y entre ellos algunos eminentes economistas— los que propugnan una rígida teoría en relación con los efectos de la oferta de dinero sobre los precios de las mercancías. Todo el dinero de una nación, aseguran, está siendo ofrecido constantemente por sus poseedores a cambio de la totalidad de las mercancías que se producen. Por consiguiente, el valor de la cantidad total de dinero multiplicado por su «velocidad de circulación», ha de ser siempre igual al valor de la cantidad total de mercancías adquiridas. Y en consecuencia (suponiendo que no se produzca ningún cambio en la «velocidad de circulación»), el valor de la unidad monetaria variará en sentido inverso, guardando siempre exacta proporción con la cantidad de dinero puesta en circulación. A doble cantidad de dinero y crédito bancario corresponderá exactamente un «nivel de precios» doblemente elevado; a triple cantidad, nivel de precios triplemente elevado. En una palabra, si multiplicamos por n la cantidad de dinero en circulación, el nivel de precios quedará automáticamente elevado n número de veces.

No nos es posible, en razón a su extensión, desenmascarar aquí todas las falacias contenidas en este razonamiento aparentemente convincente[11]. En lugar de ello trataremos de examinar de modo sistemático por qué causas y en qué forma cualquier

incremento en el volumen de dinero en circulación eleva los precios.

El aumento del volumen dinerario se origina siempre de un modo específico. De ordinario se produce porque el Estado realiza más gastos de los que puede o desea afrontar mediante impuestos (o emisiones de deuda pública, cubiertas por la gente con sus ahorros). Supongamos, por ejemplo, que el Estado imprime papel moneda para cubrir gastos dimanantes del programa de defensa nacional. El primer efecto de estos gastos consistirá en una elevación del precio de los suministros de aquellas primeras materias que tengan aplicaciones para fines de guerra y en el aumento de las disponibilidades dinerarias de los contratistas de material bélico y de las de sus empleados y operarios. (Así como en el capítulo destinado al estudio de la regulación estatal de precios hubimos de aplazar el examen de algunas complicaciones originadas por la inflación, al considerar ahora la inflación, conviene, por idéntica razón, pasar por alto las complicaciones derivadas de las medidas estatales en su pretensión de fijar los precios. Si reflexionamos sobre esto, veremos que aquéllas no alteran esencialmente nuestro análisis. Simplemente conducen a una especie de inflación contenida que consigue aminorar u ocultar algunas de sus primeras repercusiones tan sólo a expensas de agravar las funestas consecuencias de su potente manifestación final).

Resulta, en definitiva, que los contratistas de material bélico y sus empleados y operarios obtendrán mayores sumas de dinero. Lo invertirán en mercancías o servicios de los cuales deseen disfrutar. La incrementada demanda de estas mercancías o servicios permitirá elevar el precio a sus vendedores. Aquellos que obtienen ahora mayores ingresos en dinero preferirán abonar precios más elevados a quedarse sin lo que desean adquirir, ya que sus actuales disponibilidades dinerarias les inclinarán a conceder un valor subjetivo menor a la unidad monetaria.

Llamemos grupo A a los contratistas del programa de defensa, junto con sus empleados y operarios, y grupo B a aquellos a quienes los primeros efectúan sus actuales adquisiciones de mercancías y servicios. Los componentes del grupo B, como resultado del aumento conseguido en precios y ventas, comprarán ahora, a su vez, mayor cantidad de mercancías y servicios a un nuevo grupo C. También éstos podrán elevar sus precios, obtener más ingresos y adquirir mayor cantidad de mercancías y servicios a otro grupo D, y así sucesivamente hasta que la elevación de precios e ingresos monetarios se haya extendido virtualmente por todo el país. Cuando se haya cerrado el círculo, casi todos contarán con mayores ingresos dinerarios. Pero (suponiendo que no se haya verificado un aumento equivalente en el volumen de mercancías y servicios producidos) se habrá provocado un alza correlativa en los precios en general y la nación no será ahora más rica que antes.

Esto no significa, sin embargo, que la riqueza absoluta o relativa de cada individuo y su renta conserven las mismas proporciones anteriores dentro de la

economía general. Por el contrario, con toda certeza el proceso inflacionario afectará de distinta forma a los diferentes grupos de intereses económicos. Los primeros grupos en recibir dinero adicional serán los que obtendrán mayores ventajas. Los ingresos en dinero del grupo A, por ejemplo, habrán aumentado antes de que se produzca el alza en los precios, permitiéndoles adquirir una cantidad de mercancías casi proporcional al nuevo incremento dinerario de que ahora disponen. Los ingresos en dinero del grupo B aumentarán más tarde, cuando ya se había iniciado la elevación de precios; pero no obstante, también ellos obtendrán ventajas en cuanto al mayor número de mercancías que podrán adquirir. En tanto que los restantes grupos, cuyos ingresos en dinero no han experimentado avance alguno, se verán forzados a abonar precios más elevados por los mismos bienes que necesiten adquirir, significando para ellos tener que conformarse con un nivel de vida inferior al que anteriormente disfrutaban.

Podemos aclarar ideas haciendo uso de una serie de cifras hipotéticas. Supongamos que la población se halla arbitrariamente dividida en cuatro grupos principales de intereses económicos: A, B, C y D, que obtienen, por ese mismo orden, las ventajas iniciales de unos mayores ingresos dinerarios. Cuando los ingresos en dinero del grupo A han aumentado ya en un 30 por 100, todavía no se ha iniciado ningún alza en los precios. En el momento en que los ingresos del grupo B han aumentado en un 20 por 100, los precios no han subido, por término medio, más que un 10 por 100. En tanto que cuando los ingresos del grupo C han ascendido solamente en un 10 por 100, los precios han sido elevados ya en un 15 por 100. Y cuando los ingresos del grupo D no han experimentado aún aumento alguno, los precios que ha de pagar por los bienes que normalmente compra han sido elevados ya en un promedio del 20 por 100. En otras palabras, las ventajas logradas por el grupo primero, derivadas del aumento de precios o salarios provocadas por el proceso inflacionario, se obtienen necesariamente a expensas de las pérdidas sufridas (como consumidores) por los componentes de los últimos grupos en conseguir elevar sus salarios o el precio de sus mercancías.

Es posible que si se consigue detener la marcha ascendente de la inflación al cabo de unos pocos años, el resultado final sea un incremento medio, pongamos por caso, del 20 por 100 en los ingresos dinerarios y una elevación de igual magnitud en el nivel general de precios, distribuidos ambos equitativamente entre los diferentes grupos de intereses económicos. Pero este nuevo equilibrio no dejará canceladas las ganancias y pérdidas experimentadas durante el período de transición. El grupo D, por ejemplo, aun cuando haya conseguido finalmente un aumento del 25 por 100 en el precio de las mercancías que ofrece o servicios que presta, tal aumento en sus actuales disponibilidades dinerarias no le permitirá comprar mayor número de mercancías o servicios del que normalmente adquiría antes de iniciarse el proceso

inflacionario. Nunca le serán compensadas las pérdidas que tuvo que soportar durante el período de transición, cuando sus ingresos permanecían estacionados y se veía forzado a abonar un aumento del 30 por 100 en los precios de los servicios y mercancías que compraba a los otros grupos A, B, y C.

3

De lo expuesto se desprende que la inflación es un mero ejemplo adicional de nuestra lección central. Puede, en efecto, beneficiar durante breve período a los sectores favorecidos, aunque sólo a expensas de otros grupos. Y a largo plazo engendra consecuencias desastrosas para la comunidad entera. Basta una inflación relativamente suave para desarticular la estructura de la producción, favoreciendo la expansión excesiva de unas industrias a expensas de las restantes. Todo ello implica malinversión y derroche de capital. Cuando la inflación se derrumba o es detenida, la equivocada inversión de capital —en máquinas, factorías o edificios— aparece incapaz de producir beneficios suficientes y pierde la mayor parte de su valor.

Tampoco es hacedero detener la inflación de manera suave, evitando de tal suerte la subsiguiente depresión. Una vez embarcados en la nave de la inflación, ni siquiera es posible detenerla con arreglo a previsores planes, ni cuando los precios alcanzan el nivel preestablecido, pues las fuerzas políticas y económicas escaparían fatalmente a cualquier clase de control. No cabe argumentar en pro de la subida del 25 por 100 en los precios, sin que alguien alegue que tal razonamiento doblemente induce a un aumento del 50 por 100 y otro asegure que es cuatro veces más convincente para llevar a cabo un incremento del cien por cien. Los grupos políticos influyentes que se beneficiaron de la inflación se opondrán a que se le ponga término.

Es imposible, además, controlar el valor del dinero en épocas de inflación, pues como hemos visto, en este orden de cosas la relación de causa a efecto no responde a leyes meramente mecánicas. No cabe, por ejemplo, predecir que un aumento del cien por cien en el volumen de dinero en circulación implicará un descenso del 50 por 100 en la cotización de la unidad monetaria. El valor del dinero depende, según ya hemos visto, de las valoraciones subjetivas de quienes lo poseen. Y estas evaluaciones no son consecuencia tan sólo de la cantidad de dinero que cada persona tiene a su disposición, sino también de la calidad de ese dinero. En tiempo de guerra, la cotización de las divisas de una nación subirá en el extranjero con la victoria y descenderá con la derrota, independientemente del aumento o disminución de su volumen. La valoración actual dependerá a menudo del volumen que la gente

imagine existirá en el futuro. Y como ocurre en la especulación mercantil, la evaluación asignada por cada persona a una divisa monetaria queda influida no sólo por lo que ella estima debe ser su valor actual, sino también por lo que supone va a ser la evaluación que todos los demás le asignarán en el futuro.

Ello explica por qué tan pronto queda abiertamente implantada la superinflación, el valor de la unidad monetaria desciende a un ritmo muy superior al de la cantidad de billetes emitidos o que puedan adicionarse a los ya en circulación. Cuando se inicia esta etapa, el desastre es casi completo y la bancarrota se anuncia.

4

Aun así y todo, jamás se extingue el entusiasmo por la inflación. Parece como si ningún país fuera capaz de aprovechar la experiencia de otros y ninguna generación de escarmentar ante las adversas enseñanzas legadas por sus antepasados. Cada generación y cada nación son víctimas de idéntico espejismo. Todos pugnan por alcanzar el mismo fruto del Mar Muerto, que luego se torna polvo y ceniza en sus bocas. Pues característica esencial de la inflación es infundir aliento a miles de engañosas ilusiones.

En nuestros tiempos, la argumentación más persistente presentada en favor de la inflación consiste en afirmar que «pondrá en movimiento las ruedas de la industria», evitará las irreparables pérdidas que se derivan del ocio involuntario provocado por la paralización mercantil e industrial y facilitará «pleno empleo». Esta argumentación, en su más elemental exposición, se apoya en la inmemorial confusión existente entre dinero y riqueza. Da por supuesto que mediante tan burdo mecanismo se puede crear «nuevo poder adquisitivo» y que sus efectos se expandirán en círculos cada vez más anchos, como las ondas que produce una piedra al caer en un estanque. Es evidente que quienes así arguyen no se han detenido a considerar que lo único que tiene verdadera capacidad de compra para «adquirir» mercancías es el ofrecimiento de otras mercancías a cambio de aquéllas. Lo que fundamentalmente ocurre en una economía de mercado es que las mercancías producidas por A son canjeadas por las que produce B[12].

Lo que la inflación realmente hace es provocar mutaciones en las relaciones entre precios y costos. Se persigue a través de ella principalmente una elevación del nivel general de los precios de las mercancías con relación al nivel general de los actuales salarios, al objeto de restaurar los decaídos beneficios de las empresas, y de esta forma, al haber restablecido un equilibrio viable en la relación entre precios y costos,

estimular la recuperación de la producción en aquellos sectores de la economía donde existan actualmente recursos ociosos.

Debería quedar fuera de toda discusión que tal objetivo podría ser alcanzado de modo más directo y honesto mediante la reducción de salarios. Pero los más sutiles partidarios de la inflación opinan que tal medida no puede ser adoptada hoy en día por razones políticas. En ocasiones van más lejos y aseguran que toda propuesta, cualesquiera que sean las circunstancias concurrentes para reducir directamente los salarios al objeto de aminorar el paro, es «antilaboral». Pero lo que ellos proponen, expuesto con toda crudeza, es defraudar a los trabajadores, reduciendo los salarios reales (es decir, expresados en términos de capacidad de compra) mediante un alza en los precios.

Olvidan que el propio sector laboral ha mejorado mucho sus conocimientos en la materia; que los grandes sindicatos disponen de economistas especializados en asuntos laborales que vigilan con atención las variaciones en los números índices y a quienes no se engaña fácilmente. Es muy improbable, por tanto, que en las actuales circunstancias la inflación consiga alcanzar ninguno de sus objetivos políticos o económicos. Son precisamente los sindicatos más poderosos, cuyos salarios más elevados habrían de ser necesariamente minorados para que tuviera éxito la medida, los que primeramente insistirán en que aquéllos sean elevados, cuando menos en proporción con los aumentos del índice del costo de vida. Si prevalece la demanda de los sindicatos, el actual equilibrio en la relación entre estos salarios clave y los costos, considerado poco viable para la pronta reanudación de los negocios, permanecerá inalterado. Es muy probable, sin embargo, que se originen aún mayores distorsiones en la estructura de los actuales salarios, pues el alza de precios hará que la gran masa de trabajadores no sindicados, cuyas retribuciones, aun antes de iniciarse la inflación, no rebasaban los tipos normales de salario (e incluso es posible que estuvieran indebidamente deprimidos por efecto del exclusivismo sindical), sufra mayores menoscabos todavía durante el período de transición.

5

Los más sutiles defensores de la inflación son insinceros. No exponen su pensamiento con lealtad y terminan por engañarse a sí mismos. Comienzan de pronto a hablar del papel moneda en términos parecidos a los empleados por los más ingenuos inflacionistas, como si aquél representara una forma de riqueza que pudiera incrementarse a voluntad con sólo disponer de una simple imprenta. E incluso llegan

a discutir enfáticamente la cuestión relativa a cierto «multiplicador», que por arte de magia convierte cada dólar impreso e invertido por el Estado en el equivalente de varios dólares que se suman a la riqueza del país.

En una palabra, deliberadamente equivocan y consiguen que la opinión pública no se dé cuenta de las causas reales de cualquier depresión. Las verdaderas causas radican, en la mayor parte de los casos, en el defectuoso ajuste de la estructura salario-costo-precio: desajuste en las relaciones entre precios de primeras materias y productos acabados o entre distintos precios o salarios. En un momento dado, esos desajustes han apartado todo incentivo de la producción o han hecho realmente imposible que la producción prosiga, extendiéndose la depresión debido a la interdependencia orgánica de nuestra economía de mercado. En tanto no se corrijan esos desajustes, será imposible restablecer totalmente la producción y el empleo.

Cierto que en determinados casos pueden corregirse aquéllos mediante la inflación; pero éste es siempre un mecanismo artificioso y lleno de peligros. No lleva a cabo sus reajustes abierta y lealmente, sino mediante engañosas ilusiones. Es como obligar a las gentes a iniciar la jornada una hora antes, haciéndoles creer que son las ocho cuando en realidad son las siete. Probablemente no es simple coincidencia que este mundo que recurre a la ficción de adelantar los relojes una hora para el logro de aquella finalidad haya de valerse de la inflación para obtener análogos resultados en la esfera económica.

La inflación cubre cualquier proceso económico con un velo de ilusión. Confunde y engaña a la inmensa mayoría, e incluso a quienes sufren sus consecuencias. Estamos todos acostumbrados a medir nuestros ingresos y riqueza en términos monetarios. Este hábito mental es tan poderoso que incluso economistas y estadísticos profesionales no pueden deshacerse de él. Es difícil estar atentos siempre en las relaciones económicas a los bienes y bienestar reales que las suscitan. ¿Quién de nosotros no se siente más rico y satisfecho cuando oye decir que la renta nacional se ha duplicado (en dólares, por supuesto), en comparación con la de algún período preinflacionario? Incluso el empleado que percibía 25 dólares y ahora gana 35, cree que ha mejorado de situación, aunque ahora todo le cueste doble que cuando ganaba 25 dólares. No es que permanezca ciego ante el alza experimentada en el costo de la vida. Pero no advierte tan claramente su situación real actual como lo hubiera hecho si, permaneciendo inalterado el actual coste de la vida, le hubiera sido reducido el salario al objeto de asignarle el mismo poder adquisitivo más reducido que ahora posee como consecuencia del alza en los precios y aun a pesar del aumento conseguido en términos monetarios. La inflación es la autosugestión, la hipnosis o anestesia que amortigua el dolor de la operación. Es el opio del pueblo.

6

Ese es precisamente el objetivo económico que se pretende alcanzar. Los modernos gobernantes, partidarios decididos de la «economía planificada», acuden con tan encendido entusiasmo a la inflación porque enturbia y trastoca todo el proceso económico. En el capítulo 3, por citar un ejemplo, hicimos ver cómo la creencia de que las obras públicas necesariamente crean nuevos empleos es falsa. Si se obtuvo el dinero mediante impuestos, según allí se expuso, por cada dólar que el Estado gastó en obras públicas se invirtió un dólar menos por los contribuyentes en sus propias necesidades, y por cada empleo proporcionado mediante el gasto público se destruyó otra colocación en la industria privada.

Pero supongamos que no se ha querido afrontar ese gasto mediante imposición fiscal. Imaginemos que se prefirió acudir al mecanismo de las financiaciones deficitarias, es decir, al empréstito estatal o sencillamente a la impresión de papel moneda. En tal caso, el resultado aludido parece que no se registra. Las obras públicas parece que nacieron a impulsos de «un nuevo poder adquisitivo». No cabe afirmar que haya sido éste detraído a los contribuyentes. De momento, pues, el país parece haber sacado algo de nada.

Ahora bien, ateniéndonos a nuestra lección, detengámonos a examinar las consecuencias a largo plazo. El empréstito ha de ser reembolsado algún día. El Estado no puede acumular indefinidamente deuda tras deuda, y si lo intenta, pronto o tarde desembocará en la bancarrota. Tal como Adam Smith señalaba en el año 1766: «Cuando las deudas públicas o estatales han alcanzado cierto grado de acumulación, apenas existe, según creo, un sólo ejemplo en que hayan sido completa y equitativamente pagadas». La liberación de las rentas públicas, si es que alguna vez se ha llevado a cabo, ha sido siempre mediante una bancarrota, rara vez declarada, pero siempre real, aunque frecuentemente se haya querido disimularla con un pago ficticio.

Cuando el Estado decide, finalmente, satisfacer la deuda contraída a causa de las obras públicas, se ve obligado necesariamente a imponer a la comunidad un gravamen fiscal superior a los gastos presupuestarios que realiza. Por consiguiente, durante este último período se ve forzado a destruir mayor número de empleos del que puede proporcionar mediante el gasto público. El inevitable incremento en la imposición fiscal no sólo detrae de la comunidad más poder adquisitivo; debilita o destruye en los empresarios el incentivo de la producción y reduce la riqueza y la renta total del país.

La única forma de escapar a esta conclusión es presumir (como sin duda hacen siempre los partidarios del «gasto público») que los gobernantes tan sólo realizarán aquellos desembolsos en períodos que de otra suerte habrían sido de depresión o

«deflacionarios» y se apresurarán a pagar la deuda contraída en épocas que en caso contrario habrían sido «inflacionarias» o de inusitado auge en los negocios. Esto equivaldría, desde luego, a una ficción fraudulenta; pero a pesar de ello, por desgracia, quienes gobiernan nunca procedieron así. Es tan difícil en economía predecir futuros acontecimientos y son tan influyentes las fuerzas políticas en acción, que existen muy escasas probabilidades de que los gobernantes actúen de esa forma. La financiación deficitaria del gasto público, una vez emprendida, engendra poderosos intereses privados que exigirán su prosecución bajo cualesquiera circunstancias.

Si no se realiza un intento honrado de liquidar la deuda acumulada y, por el contrario, se recurre abiertamente a la inflación, fatalmente se producirán las consecuencias anteriormente descritas. El país, considerado en conjunto, no puede obtener nada sin pagar un precio. La propia inflación no es en el fondo más que una forma singular de tributación. Quizá la peor, ya que de ordinario exige más de quienes cuentan con menores posibilidades económicas. Pero aun suponiendo que la inflación afectase a todos por igual (lo que nunca puede ser cierto, según hemos demostrado), en tal caso equivaldría a un simple impuesto sobre el consumo que gravara con igual porcentaje toda clase de mercancías, lo mismo el pan y la leche que los diamantes y pieles lujosas. Podría ser considerada, igualmente, como el equivalente de un simple impuesto sobre la renta que gravara con idéntico porcentaje y sin permitir exención alguna, los ingresos de todos los miembros de la colectividad. Es más, en su naturaleza está gravar no sólo el consumo de cada individuo, sino también sus ahorros e incluso su póliza de seguro de vida. De hecho puede ser equiparada a una exacción de capital derramada a prorrata igualmente sobre pobres y ricos, sin tolerar exenciones.

La situación que se origina es todavía más grave porque la inflación no afecta a todos en la misma proporción. Hay quienes sufren más que otros, al menos en cuanto a porcentajes. El tributo que la inflación representa escapa a toda suerte de controles por parte de las autoridades fiscales. Golpea a ciegas en todas direcciones. El tipo de gravamen impuesto por la inflación no es fijo: no puede quedar determinado de antemano. Conocemos su cuantía hoy, pero no lo que importará mañana, y mañana desconoceremos su importe para el siguiente día.

Como ocurre con cualquier otro impuesto, la inflación perturba todo cálculo económico e influye poderosamente en nuestra conducta privada y en la orientación que convendrá dar a nuestros negocios. Resta alientos a la previsión y al ahorro. Induce a toda suerte de despilfarros y aventuras económicas. A menudo, incluso hace más provechosa la especulación que el esfuerzo productor. Destruye la normal estructuración de unas relaciones económicas estables. Sus inexcusables injusticias hacen desear a las gentes remedios desesperados. Siembra las semillas del fascismo y

del comunismo. Pronto comienza a solicitarse públicamente la implantación de controles totalitarios. Invariablemente conduce a amargos desengaños y finalmente al colapso de la economía del país.

22. LA OFENSIVA CONTRA EL AHORRO

1

Desde tiempo inmemorial, la sabiduría popular ha ensalzado las virtudes del ahorro y precavido contra las consecuencias del derroche y la prodigalidad. La sabiduría proverbial reflejó siempre tanto los principios éticos como un prudente sentido del ahorro compartido por toda la humanidad. Ahora bien, nunca faltaron tampoco dilapidadores de riqueza, y como es notorio, teorizantes que se afanaran buscando argumentos en apoyo de sus despilfarros.

Los economistas clásicos, al refutar los errores de su tiempo, mostraron que la política del ahorro, orientada en interés del individuo, sirve al propio tiempo el de la comunidad. Indicaban que el ahorrador consciente, al preocuparse de su propio futuro, no perjudicaba, sino que ayudaba a la sociedad Pero en nuestros días, aquella antigua virtud, así como su defensa por los economistas clásicos, vuelve a ser atacada mediante teorías que pretenden ser moderadas y, en cambio, se ensalza la doctrina actualmente en boga del «gasto público».

Estimo que si se desea proyectar la mayor claridad posible sobre tema tan importante, nada mejor que actualizar, para iniciar su estudio, el ejemplo clásico que empleara Bastiat. Imaginemos, pues, dos hermanos, uno malgastador y otro prudente, cada uno de los cuales ha heredado un capital líquido, en dinero o valores, que les rinde una renta anual de 50 000 dólares. Prescindiremos en la exposición del impuesto sobre la renta y de si ambos hermanos se hallan moralmente obligados a trabajar para vivir, por ser cuestiones que carecen de relevancia en orden al problema que ahora nos ocupa.

Uno de los hermanos, Alvin, es irremisiblemente pródigo en el empleo de su dinero. Gasta no sólo por temperamento, sino por principio. Es un discípulo (por no ir más lejos) de Rodbertus, quien declaraba a mediados del siglo XIX que los capitalistas «deben gastar sus rentas hasta el último céntimo en comodidades y lujos», puesto que «si deciden ahorrar… las mercancías se acumulan y parte de los trabajadores quedan sin trabajo»[13]. Alvin acostumbra frecuentar clubs nocturnos; da espléndidas propinas; mantiene un tren de vida pretencioso, con multitud de sirvientes, dispone de dos choferes y no ha señalado límite al número de sus automóviles; sostiene una cuadra de caballos de carrera; posee un yate; viaja continuamente; recarga a su esposa de pulseras de diamantes y abrigos de pieles y

hace a sus amigos carísimos e inútiles regalos.

Para atender estos continuos desembolsos se ve obligado a consumir parte de su capital. Pero ¿qué importancia puede tener esto? Si el ahorro es pecado el derroche debe ser una virtud; en todo caso, no hace sino compensar el daño que ahorrando causa su avaro hermano Benjamín.

Innecesario decir que Alvin es excepcionalmente simpático a encargadas de guardarropas, camareros, propietarios de restaurantes, peleteros, joyeros y empleados de toda clase de establecimientos de lujo. Considéranle un bienhechor público. Para todos resulta incuestionable que proporciona trabajo y dinero a cuantos le rodean.

Comparado con él, su hermano Benjamín es bastante menos popular. Raras veces se le ve en joyerías, peleterías o clubes nocturnos y nunca llama a los camareros por su nombre de pila. En tanto que Alvin gasta anualmente no sólo sus 50 000 dólares de renta, sino también una porción de su capital, Benjamín vive mucho más modestamente y sólo destina a sus gastos familiares unos 25 000 dólares anuales. Evidentemente, para quienes sólo ven lo que tienen delante de los ojos, no proporciona ni la mitad de empleos que Alvin, y además, los otros 25 000 dólares, piensan, son tan improductivos como si no existieran.

Ahora bien, analicemos lo que Benjamín hace con los otros 25.000 dólares. Por término medio, 5000 los destina a obras caritativas, incluyendo ayudas a amigos necesitados. Las familias atendidas con estos fondos los gastan, a su vez, en provisiones, ropas o alquileres de viviendas. De esta manera esos fondos crean tanto empleo como si Benjamín los hubiese gastado directamente. La diferencia estriba en que se hace feliz a más gente como consumidores y en que la producción oriéntase más hacia artículos necesarios y menos hacia lujos y frivolidades.

Esto último preocupa a menudo a Benjamín. Su conciencia le atormenta incluso por los 25.000 dólares que gasta. La vulgar ostentación y derroche tan del agrado de Alvin, piensa, no sólo contribuye a sembrar la insatisfacción y la envidia en quienes se esfuerzan por mantener una vida decorosa, sino que además aumenta realmente sus dificultades. En cualquier momento dado, razona Benjamín, la actual capacidad productiva del país siempre es limitada. En consecuencia, cuanto mayor parte se aplique a la producción de frivolidades y lujos, menores serán las posibilidades de abastecer de artículos necesarios a aquellos que más necesitados se hallan[14]. Cuanto menos tome del caudal de riqueza existente para su propio uso, más dejará para el prójimo. La moderación en los gastos de consumo, piensa, mitiga el problema que originan las desigualdades de riqueza y rentas. Reconoce que esta prudencia en el consumo puede llevarse demasiado lejos; pero considera que debiera practicarse, en parte al menos, por aquellos cuyos ingresos son sustancialmente superiores al término medio.

Veamos ahora, prescindiendo de sus ideas, lo que ocurre con los 20.000 dólares

de Benjamín que ni gasta en bienes ni dilapida en dádivas. En lugar de acumularlos en su cartera, caja de caudales o lugar semejante, los deposita en un banco o los invierte. Si los ingresa en un banco comercial o de ahorro, el banco los prestará a corto plazo a empresas mercantiles en explotación para facilitar sus operaciones, o bien adquirirá valores. En otras palabras, Benjamim invierte su dinero directa o indirectamente. Ahora bien, cuando el dinero se invierte, se emplea en la adquisición de bienes de producción —edificios comerciales, oficinas, factorías, barcos, camiones, maquinaria, etc.—. Cualquiera de estas inversiones pone tanto dinero en circulación y proporciona tanto trabajo como la misma cantidad gastada directamente en bienes o artículos de consumo.

Podemos afirmar, resumiendo, que el ahorro, en la vida moderna, es sólo una forma más de gastar. La diferencia radica de ordinario en que el dinero es transferido a otra persona para que lo invierta en instrumentos o medios dedicados a incrementar la producción. Y en lo que atañe a proporcionar trabajo, el «ahorro» y el gasto de Benjamin, combinados, facilitan tanto corno el exclusivo gasto de Alvin y ponen igual cantidad de dinero en circulación. La principal diferencia consiste en que los empleos proporcionados por el gasto de Alvin cualquiera directamente los percibe; en cambio, precisa considerar el asunto con mayor atención y detenerse a pensar para descubrir que cada dólar ahorrado por Benjamín facilita tanto trabajo como el que derrocha Alvin.

Han transcurrido una docena de años. Alvin está arruinado. Ya no frecuenta clubes nocturnos ni establecimientos elegantes. Aquellos que se beneficiaban de su esplendidez hablan de él desfavorablemente, llegando incluso a calificarle de insensato. Escribe cartas mendicantes a Benjamín. Mientras que éste, que sigue manteniendo idéntica proporción entre gastos y ahorros, proporciona ahora más trabajo que nunca, porque sus rentas, merced a las inversiones, ha n aumentado. Su capital también ha crecido. Es más, debido a sus inversiones, la riqueza y la renta nacionales son mayores; hay más fábricas y más producción.

2

Se han difundido tantos errores acerca del ahorro en los últimos años, que no basta para refutarlos todos nuestro ejemplo de los dos hermanos. Conviene dedicarles más espacio. Muchos arrancan de confusiones tan elementales que resulta inverosímil que alguien las padezca, particularmente cuando incurren en ellas economistas de gran reputación. La palabra «ahorro», por ejemplo, se emplea unas veces como mero

atesoramiento de dinero y otras como inversión, sin establecer de manera consistente clara distinción entre ambas acepciones.

El mero atesoramiento de moneda, si se lleva a cabo arbitrariamente sin motivo justificado y en gran escala, resulta perjudicial en muchas situaciones económicas. Pero es en extremo raro. Algo que presenta semejanzas con este tipo de atesoramiento —del cuál, sin embargo, debe ser cuidadosamente distinguido— ocurre a menudo después de iniciada una depresión en la vida mercantil. Se contraen entonces tanto los gastos de consumo como las inversiones. Los consumidores reducen sus compras. Actúan así en parte porque temen perder sus empleos y desean acumular reservas; no han contraído sus compras porque deseen consumir menos, sino porque quieren tener seguridad de que sus recursos han de prolongarse un período mayor, para el caso de que quedaran sin trabajo.

Pero, además, los consumidores disminuyen sus compras por otra razón. Los precios de los bienes y artículos de consumo probablemente han descendido y temen una nueva baja. Al diferir sus compras, confían adquirir más con igual dinero. No quieren invertir sus recursos en géneros cuyo valor desciende, sino en dinero, cuyo valor en relación con aquéllos esperan habrá de experimentar un alza.

La misma expectativa frena sus posibles inversiones. Han perdido su confianza en la rentabilidad de los negocios o al menos creen que aguardando unos meses podrán comprar acciones u obligaciones con menos desembolso. Su actitud puede interpretarse como contraria a adquirir mercancías que pueden desvalorizarse o favorable a retener su propio dinero con la esperanza de una superior revalorización.

Es un equívoco llamar «ahorro» a esta resistencia temporal al gasto. No responde a iguales motivos que el auténtico ahorro. El error alcanza mayores proporciones cuando se supone que este tipo de «ahorro» es la causa de las depresiones. Es, por el contrario, una de sus primeras consecuencias.

Cierto que esta resistencia a comprar puede intensificar y hacer más penosa y duradera una depresión ya iniciada. Pero por sí sola no la origina nunca. Hay ocasiones en que al producirse una arbitraria intervención estatal en los negocios se provoca una situación de incertidumbre, surgiendo la desorientación porque no se sabe lo que el Estado hará más tarde. Elúdese entonces reinvertir los beneficios. Empresas y particulares mantienen inactivas sus cuentas bancarias. Deciden acumular mayores reservas ante posibles contingencias. Este atesoramiento de moneda puede parecer la causa del progresivo estancamiento de la actividad mercantil. Sin embargo, la causa real se concreta en la incertidumbre que origina la intervención estatal. Los mayores efectivos en metálico de las empresas y particulares son simplemente un eslabón en la cadena de consecuencias derivadas de aquella incertidumbre. Culpar a un «excesivo ahorro» de una depresión en los negocios sería como atribuir un descenso en el precio de las manzanas no a una cosecha abundante, sino a que los

consumidores resistiéranse a pagar más por ellas.

Pero una vez que las gentes están decididas a censurar una práctica o institución, cualquier argumentación en contra de la misma, por ilógica que sea, se considera idónea. Así, se arguye que las diversas industrias de bienes y artículos de consumo se montan para atender determinada demanda y que si la gente comienza a ahorrar, la imaginada demanda no actúa y se inicia la depresión. El supuesto se apoya fundamentalmente en aquel error, que ya fue examinado, consistente en olvidar que lo ahorrado en bienes de consumo se invierte en bienes de producción y que «ahorro» no significa necesariamente ni siquiera la contracción de un solo dólar en el gasto total. Lo único que hay de verdad en aquel aserto es que todo cambio que se produce súbitamente puede ser perturbador. Igual distorsión se produciría si los consumidores desviasen de pronto su demanda de un artículo de consumo a otro. Mayor perturbación provocaría el hecho de que personas antes ahorradoras cambiasen súbita mente su demanda de bienes de producción por bienes de consumo.

Todavía se esgrime otra objeción contra el ahorro. Calificase ahora de manifiesta tontería. Ridiculízase al siglo XIX por haber propagado el ideario de que la humanidad, mediante el ahorro, debería ir elaborando un pastel cada vez más grande, sin llegar jamas a comerlo. La metáfora en si misma es ingenua y pueril. Seguramente podrá enjuiciarse mejor valiéndonos de una descripción más realista de lo que verdaderamente ocurre.

Imaginemos un país que colectivamente ahorra cada año aproximadamente un 20 por 100 de todo lo producido en igual período. Este porcentaje supera notablemente el importe neto del ahorro registrado en los Estados Unidos a través de su historia[15], pero constituye una cifra redonda fácil de manejar e impide las reservas mentales de aquellos que suponen que hemos ahorrado demasiado.

Pues bien, como resultado de este ahorro e inversión, la producción total del país aumentará cada año. (Para simplificar el problema nos desentendemos por ahora de las alzas y bajas en los negocios y otras fluctuaciones). Supongamos que el aludido incremento anual de la producción se fija en dos puntos y medio por ciento. (Se adoptan los puntos de porcentaje simple en lugar del interés compuesto tan sólo para facilitar las operaciones aritméticas). El resultado que obtendríamos para un período, pongamos por caso, de once años, se desarrollaría, expresado en números índices, aproximadamente, como refleja el cuadro siguiente:

Año	Producción total	Bienes de consumo	Bienes de producción creados
Primero	100	80	20*
Segundo	102,5	82	20,5
Tercero	105	84	21
Cuarto	107,5	86	21,5
Quinto	110	88	22
Sexto	112,5	90	22,5
Séptimo	115	92	23
Octavo	117,5	94	23,5
Noveno	120	96	24
Décimo	122,5	98	24,5
Undécimo	125	100	25

*Se supone, naturalmente, que el proceso de ahorro e inversiones había sido iniciado anteriormente en iguales proporciones.

Lo primero que se observa en el cuadro es que el aumento anual de la producción total se debe al ahorro, sin el cual no habría tenido lugar. (Cabe imaginar, sin duda, que los perfeccionamientos e invenciones de la técnica, aplicados meramente a la sustitución de maquinaria y otros bienes de producción de un valor no superior al antiguo, incrementarían la productividad nacional; pero este incremento sería de poca consideración y tal argumentación presupone en todo caso suficiente inversión anterior que hubiera hecho posible la maquinaria actualmente existente). El ahorro se ha destinado ejercicio tras ejercicio a aumentar la cantidad o mejorar la calidad de la actual maquinaria y de ese modo incrementar la producción nacional de bienes. Cierto que cada año hay un pastel mayor (si es que por cualquier extraña razón se considera ello reprobable). Cada año, es verdad, no se consume todo el «pastel» producido. Pero no existe restricción irracional o acumulativa del consumo. De hecho, todos los años se consume una porción cada vez mayor, hasta que al final de un período de once años (en nuestro ejemplo), la porción anual de los consumidores es por sí sola igual a los pasteles reunidos de los consumidores y productores del primer año. Además, el equipo de capital, la posibilidad de producir mercancías, es un 25 por 100 mayor que inicialmente.

Observemos algunas otras circunstancias. El hecho de que un 20 por 100 de la renta nacional se destine anualmente al ahorro no transforma en lo más mínimo a las

industrias de bienes de consumo. Si vendieron solamente las ochenta unidades que produjeron en el primer año (y no hubo elevación alguna en los precios causada por una mayor demanda), no iban a ser tan torpes sus directores como para elaborar los planes de producción sobre la supuesta base de que iban a vender cien unidades en el segundo año. Las industrias de bienes de consumo, en otras palabras, están condicionadas ya al supuesto de que habrá de continuar la pasada situación en lo que respecta al índice de ahorro. Sólo un súbito incremento sustancial, inesperado, en el ahorro podría causar trastornos y acumular mercancías invendidas.

Pero igual trastorno, según hemos observado ya, causaría la súbita y sustancial reducción del ahorro. Si el dinero que previamente habría sido destinado al ahorro se invirtiera ahora en la compra de bienes y artículos de consumo, no incrementaría los empleos, sino que simplemente provocaría un aumento en el precio de los bienes de consumo y una baja en el de los bienes de producción. En primer término alteraría la situación de los empleos, reduciéndolos temporalmente al repercutir sobre las industrias dedicadas a crear bienes de producción. Sus consecuencias a largo plazo serían reducir la producción y situarla a nivel inferior del que en caso contrario hubiese alcanzado.

3

Los enemigos del ahorro no se dan por vencidos ni cejan en sus acometidas. Comienzan ahora estableciendo una distinción, en cierto modo acertada, entre «ahorro» e «inversión». Pero pronto razonan como si se tratara de dos variables independientes y fuera mera casualidad el que llegaran a igualarse entre sí. Estos autores describen una situación portentosa. A un lado sitúan a quienes automáticamente, sin objeto, de manera estúpida, continúan ahorrando; luego aluden a las limitadas «oportunidades de inversión» incapaces de absorber tal ahorro. El resultado, por desgracia, es la paralización de la vida mercantil. La única solución, proclaman, consiste en que el Estado expropie estos estúpidos y nocivos ahorros y articule proyectos que permitan utilizar aquel dinero y proporcionar empleo, aun cuando tales proyectos versen sobre inútiles fosos o pirámides.

Son tantos los sofismas que este razonamiento y la «solución» que se nos brinda encierran que sólo podemos destacar ahora algunos de los más fundamentales. El «ahorro» sólo puede exceder a la «inversión» en las cantidades que realmente hállense atesoradas en metálico[16]. Hoy son escasas las personas que en una moderna comunidad industrial como los Estados Unidos de América atesoran monedas y

billetes en medias o debajo de un ladrillo. Aun así y todo, a pesar de La insignificancia de su repercusión, es un hecho que ha sido tenido en cuenta por los empresarios al establecer sus planes de producción y ha influido también en el nivel de precios. Generalmente, ni siquiera resulta acumulativo: cesa el atesoramiento cuando muere la persona excéntrica que ha vivido recluida y se descubren y dispersan sus ahorros, compensándose probablemente de tal suerte todo nuevo atesoramiento. Por tanto, la cantidad total afectada por este proceder es de hecho insignificante en sus efectos sobre la actividad mercantil.

Si se ingresa el dinero en bancos comerciales o de ahorros, según hemos visto ya, rápidamente lo prestan o invierten, pues no les conviene poseer fondos inactivos. Lo único que generalmente obliga a las gentes a aumentar sus reservas en metálico y a los bancos a mantener fondos inactivos y perder intereses es como ya vimos, o el temor de que los precios desciendan o el deseo de las instituciones bancarias de evitar mayores riesgos a su capital. Ahora bien, ello indica que han comenzado a aparecer los síntomas de una depresión, causa del atesoramiento, no que tal atesoramiento haya dado origen a la depresión.

Dejando a un lado este despreciable atesoramiento de moneda (caso excepcional que incluso cabría considerar como «inversión» directa en dinero), el equilibrio entre «ahorro» e «inversión» se alcanza mediante un mecanismo similar al de fijación del precio de cualquier mercancía por el libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda. «Ahorro» e «inversión» podrían definirse, respectivamente, como la oferta y demanda de nuevo capital. Y de manera análoga que la oferta y la demanda de otro artículo se igualan en el precio, la oferta y la demanda de capital se igualan en los tipos de interés. El tipo de interés es meramente la denominación especial dada al precio del capital prestado. Es un precio como otro cualquiera.

Esta materia ha quedado tan embrollada en años recientes, como consecuencia de complicadas retóricas y desastrosas políticas estatales en ellas basadas, que uno casi desespera de un retorno al sentido común y a la sensatez. Existe un temor patológico a los tipos de interés «excesivos». Se afirma que si el interés es demasiado alto, la industria no obtendrá beneficio alguno al disponer de anticipos para su inversión en nuevas instalaciones y máquinas. Esta dialéctica ha sido tan eficaz en las últimas décadas que los gobiernos han seguido en todas partes una política artificial de «dinero barato». Ahora bien, quienes así razonan, movidos por su única preocupación de aumentar la demanda de capitales, se desentienden de las consecuencias que tal política pueda provocar sobre la oferta de capital. Es un ejemplo más del error de prestar atención tan sólo a los resultados de una política sobre un grupo de intereses determinado, menospreciando sus repercusiones sobre los restantes sectores.

Si artificialmente se mantiene excesivamente bajo el tipo de interés, en relación con el riesgo afrontado, el ahorro se paraliza y cesa el ofrecimiento de capitales a

préstamo. Aquellos que abogan por una política monetaria de «dinero barato» imaginan que el ahorro se produce automáticamente, sin que le afecte el tipo de interés, porque piensan que los ricos ahítos ningún otro destino podrían dar a su dinero. Hacen constantes alusiones, sin molestarse en concretarlo, a un determinado nivel de ingresos que obligaría a quien lo rebasara a economizar un mínimo fijo, con independencia del tipo de interés o del riesgo que asuma el prestamista.

En realidad, la capacidad de cualquiera de hacer economías se ve afectada por todo cambio del tipo de interés, aun cuando fuera absurdo negar que la repercusión es mucho menor, proporcionalmente, en el caso de los muy ricos que si se trata de personas de posición económica más débil. Afirmar, utilizando un símil extremado, que el volumen del ahorro real no quedaría reducido ante una sustancial rebaja en el tipo de interés es como asegurar que la total producción de azúcar no se vería disminuida por un sustancial descenso del precio, en razón a que los productores eficientes que elaboran dicho artículo a costos más reducidos continuarían cosechando iguales cantidades que antes. El razonamiento hace caso omiso del ahorrador modesto e incluso de la gran mayoría de quienes ahorran.

Mantener los tipos de interés artificialmente bajos produce iguales efectos que cuando se fija cualquier otro precio por debajo de su nivel natural de mercado. Incrementa la demanda y reduce la oferta. Aumenta la demanda de capital y disminuye la oferta de auténtico capital. Crea escasez y provoca perturbaciones y distorsiones de la economía. Es indudable que la reducción artificial del tipo de interés estimula la demanda de créditos y en consecuencia fomenta aventuras económicas de carácter francamente especulativo incapaces de sobrevivir cuando desaparecen las arbitrarias condiciones que motivaron su nacimiento. Por lo que a la oferta respecta, la reducción artificial del tipo de interés desalienta la normal tendencia a hacer economías y al ahorro, conduciendo a una relativa escasez de capital real.

El interés del dinero puede, sin duda, mantenerse artificialmente bajo si sustituimos el ahorro auténtico por una constante apelación al incremento de la circulación fiduciaria o a la expansión de los créditos bancarios. Este mecanismo es capaz de provocar la ilusión de que se dispone de un capital mayor, de idéntica manera que la adición de agua puede producir la ilusión de más leche. Ahora bien, de esta forma se entroniza una política de persistente inflación. Es un proceso que no hace sino acumular peligros. El interés aumentará y la crisis se desencadenará, tanto si detenemos la inflación o la proseguimos a un ritmo más lento como si acudimos a la deflación. En una palabra, cualquier política de dinero barato provoca en última instancia oscilaciones en los negocios mucho más violentas que aquellas que se pretendía remediar o prevenir.

Si la injerencia gubernamental no se esfuerza en manipular, mediante medidas

inflacionarias y al margen del mercado, los tipos de interés del dinero, la acumulación del ahorro provocará un descenso en el tipo de interés, creando de tal forma su propia demanda por un proceso natural. La incrementada oferta de capital en busca de inversores forzará a quienes ahorran a aceptar un tipo de interés más bajo. Esto significará que será mayor el número de empresas que podrán disponer de créditos, porque las perspectivas de obtener beneficios con las nuevas maquinarias o fábricas adquiridas con ellos compensarán el precio pagado por los fondos que les fueron anticipados.

4

Llegamos así a la última falacia sobre el ahorro que me propongo analizar. Se trata de la suposición, con tanta frecuencia exteriorizada, de que existe un limite fijo para la cantidad de capital, que puede ser efectivamente absorbido, e incluso que el límite de expansión de capital ha sido alcanzado. Es inexplicable que tal creencia pueda prevalecer aún entre gentes ignorantes y más absurdo todavía que expertos economistas la sustenten. Prácticamente la totalidad de la riqueza del mundo actual, lo que en realidad le separa y diferencia del mundo preindustrial del siglo XVII, consiste en el capital acumulado.

Este capital está formado, en parte, por muchas cosas que parece mejor calificarlas de bienes de consumo duraderos: automóviles, frigoríficos, muebles, escuelas, academias, iglesias, bibliotecas, hospitales y, sobre todo, viviendas. Nunca en la historia humana se ha dispuesto de número suficiente de viviendas. Existe todavía una extraordinaria escasez en razón a las enormes destrucciones de la segunda guerra mundial y las demoras experimentadas por tal causa en la construcción. Pero incluso si fueran suficientes, desde un punto de vista puramente numérico, las mejoras cualitativas son posibles y deseables, sin limitación alguna, en todas, con la sola excepción de las más lujosas.

La otra parte del capital es la que podemos denominar capital propiamente dicho. Consiste en los instrumentos de producción, que comprenden desde la más rudimentaria hacha, cuchillo o arado, a la más complicada maquinaria, el mayor generador eléctrico o ciclotrón o la fábrica más maravillosamente equipada. Tampoco en este caso hay límite cuantitativo, y sobre todo cualitativo, para la expansión posible y deseable. No habrá un «exceso» de capital hasta que el país, menos desarrollado industrialmente aparezca tan bien equipado técnicamente como el más avanzado; hasta que nuestra más ineficiente fábrica sea equiparada a la que posea el

equipo más reciente y perfecto; hasta que los más modernos instrumentos de producción hayan alcanzado un punto en que el ingenio humano sea incapaz de mejorarlos. Mientras estas metas no se alcancen, quedará ilimitado espacio para acumular más capital.

Ahora bien, ¿cómo puede ser «absorbido» el capital adicional? ¿Cómo puede ser pagado? Si es puesto aparte y ahorrado, se absorberá y pagará a sí mismo. Los empresarios lo invierten en nuevos instrumentos de producción, es decir, compran nuevas, mejores y más ingeniosas máquinas, porque reducen el costo de producción. Crean artículos que el trabajo manual, sin ayuda técnica, sería en absoluto incapaz de producir (entre ellos figuran hoy la gran mayoría de objetos que nos rodea: libros, máquinas de escribir, automóviles, locomotoras, puentes colgantes), o bien incrementan enormemente las cantidades que pueden producirse, o también (y esto no es sino decir lo que antecede en forma distinta) reducen los costos de producción por unidad. Y como no hay límite alguno asignable al grado de reducción de los costos de producción por unidad —hasta que todo pueda ser producido sin costo—, no existe tampoco para la cantidad de nuevo capital que pueda ser absorbido.

La constante reducción de los costos de producción unitarios originada por la adición de nuevo capital produce uno de estos dos efectos, cuando no ambos: reduce el precio de los artículos para el consumidor e incrementa los salarios de los trabajadores que disponen de nuevas máquinas, porque aumenta su capacidad productiva. Así, una máquina nueva beneficia a la vez a quienes directamente la utilizan y a la gran masa de consumidores. En el caso de estos últimos, podemos decir que les proporciona más y mejores artículos por el mismo dinero, o lo que es igual, que incrementa sus ingresos reales. En el caso de los obreros que utilizan las nuevas máquinas, aumenta doblemente su salario real al incrementar también sus ingresos en efectivo. Un ejemplo típico nos lo proporciona la industria del automóvil. La de los Estados Unidos paga los salarios más altos del mundo e incluso los más elevados dentro del país. Sin embargo, los fabricantes de coches norteamericanos pueden competir con los del mundo, porque su costo por unidad es más bajo. Y su secreto radica en el hecho de que el capital empleado en fabricar automóviles americanos es mayor, por obrero y por automóvil, que en ninguna otra parte del mundo.

Sin embargo, hay quienes piensan que hemos alcanzado el final de este proceso[17] e incluso quienes consideran que aun cuando no haya sido alcanzado, el mundo comete una locura al seguir ahorrando y añadiendo nuevas reservas al capital acumulado.

No será difícil decidir, después del anterior análisis, quiénes son los verdaderos locos.

23. LA LECCIÓN EXPUESTA CON MAYOR CLARIDAD

1

El objeto de la ciencia económica, como con tanta reiteración se ha expuesto, es percibir consecuencias secundarias. También lo es, naturalmente, prever consecuencias generales. Para ser breves, es la ciencia que calcula los resultados de determinada política económica, simplemente planeada o puesta en práctica, no sólo a corto plazo y en relación con algún grupo de intereses especiales, sino a la larga y en relación con el interés general de toda la colectividad.

Esta ha sido la lección que ha constituido el objeto específico del presente libro. Primeramente la expusimos en forma esquemática, completando ulteriormente su trazado con multitud de casos prácticos.

Sin embargo, a lo largo de estas concretas ilustraciones surgieron otras enseñanzas de tipo general, a las que convendría aludir ahora de modo más preciso.

Al constatar que la economía es una ciencia que se preocupa de ponderar resultados futuros, debemos haber advertido que, al igual que ocurre con la lógica y las matemáticas, forma parte esencial de su objeto el percibir ineludibles deducciones racionales.

Cabe ilustrar lo anterior mediante una elemental ecuación algebraica Supongamos que x = 5, y que x + y= 12. La «solución» de esta ecuación será que y es igual a 7; pero esta ineludible deducción lógica se alcanza precisamente porque la ecuación nos dice que, en efecto, y es igual a 7. La ecuación no hace directamente tal afirmación; pero claramente se infiere de la conexión o ilación lógica latente en ella.

La verdad contenida en esta elemental ecuación reaparece en las más complicadas y abstrusas ecuaciones matemáticas. La solución se halla implícita en el enunciado del problema. Es cierto que el desarrollo de una ecuación puede exigir especial atención y no lo es menos que su solución causa, en ocasiones, maravillosa sorpresa a quienes lograron resolverla. Incluso puede producirles la impresión de haber realizado un nuevo descubrimiento —algo semejante a la emoción que experimenta el aficionado a la astronomía cuando «un nuevo planeta» atraviesa su campo visual —. Esta sensación de descubrimiento puede estar justificada, desde luego, por las consecuencias teóricas o prácticas de la solución hallada No obstante, la respuesta estaba implícita en el enunciado del problema, aun cuando no fuera posible a la

mente aprehenderla inmediatamente. Pues, como las matemáticas constantemente nos recuerdan, las inferencias ineludibles no son necesariamente verdades de evidencia inmediata.

Todo esto es igualmente cierto por lo que respecta a la economía. En este aspecto, la ciencia económica podría compararse también a la ingeniería. Cuando un ingeniero se halla ante un problema, primeramente debe determinar todos los datos que guardan relación con el mismo. Si diseña un puente para unir dos puntos, deberá conocer, ante todo, la distancia exacta entre dichos puntos, la naturaleza topográfica del terreno, la carga máxima que habrá de soportar, la resistencia a la tensión y compresión del acero u otro material con el que vaya a construirlo, y las fuerzas y presiones a que habrá de estar sometido el puente una vez finalizado. Gran parte de esta información le ha sido facilitada por otras personas. También sus predecesores desarrollaron oportunamente complicadas ecuaciones matemáticas mediante las cuales, conociendo las características de los materiales y los esfuerzos exigidos, cabrá determinar el diámetro, forma, número y estructura de sus pilares, cables y vigas.

Del mismo modo, el economista, al enfrentarse con un problema práctico, debe conocer tanto los datos esenciales de su planteamiento como las deducciones válidas que pueden inferirse lógicamente. En la ciencia económica, el dominio del aspecto deductivo es tan importante como el conocimiento adecuado de los hechos que se contemplan. Podemos decir de él lo que Santayana afirmó refiriéndose a la lógica (igualmente aplicable a las matemáticas), que «señala la irradiación de la verdad» de tal suerte que «cuando se conoce el contenido fáctico de uno de los términos de una proposición lógica, la totalidad del sistema ligado a este término se vuelve, por así decirlo, luminosa»[18].

Ahora bien, pocas son las personas capaces de percibir las deducciones que ineludiblemente se infieren de las afirmaciones de carácter económico que constantemente formulan. Cuando dicen que el camino para la salvación económica es aquel que conduce al incremento del «crédito», equivale a afirmar que la solución del problema económico consiste en incrementar las deudas; ambas manifestaciones no son más que denominaciones diferentes del mismo proceso visto desde ángulos opuestos. Cuando aseguran que el secreto de la propiedad radica en el incremento de los precios agrícolas es como si insinuaran que para alcanzar la prosperidad precisa encarecer los alimentos del obrero urbano. Cuando afirman que el medio de impulsar la riqueza nacional consiste en prodigar la ayuda estatal, en realidad es como si proclamaran que el medio más idóneo de alcanzar tal riqueza consiste en aumentar las cargas fiscales. Cuando convierten el incremento de las exportaciones en uno de sus principales objetivos, la mayor parte de ellos no perciben que en definitiva su objetivo equivale necesariamente al aumento de las importaciones. Cuando afirman que en cualquier supuesto el éxito de la recuperación lo encontraremos en el aumento

de los salarios, tan sólo han conseguido descubrir otra manera de proclamar que la recuperación económica se cifra, según ellos, en el incremento de los costos de producción.

Esto no implica que la propuesta original haya de ser necesariamente dañosa bajo cualquier circunstancia, porque, al igual que la moneda, tenga su lado opuesto, o porque la propuesta a la que realmente equivale o su auténtica denominación nos parezcan menos atractivas. Puede haber ocasiones en que un aumento de las deudas carezca de importancia si se le compara con el beneficio proporcionado por los fondos anticipados; cuando es imprescindible una subvención estatal para lograr cierto objetivo provechoso para la colectividad; cuando determinada industria puede permitirse un incremento en los costos de producción, etc. Pero debemos asegurarnos en cada caso de que se consideró atentamente el anverso y el reverso de la moneda y se tuvieron en cuenta todas las repercusiones, favorables y adversas, de cada propuesta. Y esto se hace muy raras veces.

2

El análisis de los casos prácticos ofrecidos nos proporcionó otra lección incidental. Su contenido es el siguiente: al estudiar los resultados de diversas medidas económicas propuestas, no meramente a corto plazo y en relación con determinado grupo de intereses, sino a la larga y en relación con toda la colectividad, las conclusiones que alcanzamos coinciden de ordinario con las que nos brinda el sentido común no adulterado. A nadie que no esté familiarizado con la superficial cultura económica reinante se le ocurrirá pensar que la rotura de escaparates o la destrucción de ciudades es cosa deseable; que el crear obras públicas inútiles no sea otra cosa que despilfarro, que sea peligroso permitir que legiones de hombres inactivos se reintegren al trabajo; que las máquinas incrementadoras de la producción de riqueza y economizadoras de esfuerzo humano sean algo dañoso; que los obstáculos opuestos a la libre producción y libre consumo aumenten la riqueza; que una nación pueda acrecentar su fortuna obligando a otras naciones a adquirir sus mercancías por menos de lo que cuesta producirlas; que el ahorro sea una estupidez o una perversidad y que el despilfarro conduzca a la prosperidad.

«Lo que en la conducta de cualquier familia es prudencia —afirmaba el recio sentido común de Adam Smith, replicando a los sofistas de su tiempo— difícilmente puede ser locura en el gobierno de un gran reino». Pero las mentes menos privilegiadas se turban ante las complicaciones. No se detienen a examinar de nuevo

sus razonamientos, aun cuando les conduzcan al absurdo. El lector, de acuerdo con sus creencias, aceptará o no el aforismo de Bacon, según el cual «un poco de filosofía inclina la mente humana al ateísmo, pero una filosofía profunda condúcele a la religión». Ahora bien, es innegable que el conocimiento superficial de la economía puede llevar fácilmente a las paradójicas y descabelladas conclusiones que anteriormente hemos reiterado, en tanto que un estudio más riguroso devuelve el sentido común a los que reflexionan sobre asuntos económicos. Calar más hondo obliga a tener presentes todas las consecuencias de una determinada política en vez de limitarse a considerar aquellas inmediatamente visibles.

3

En el curso de nuestro estudio hemos vuelto a descubrir también un antiguo amigo, el Hombre Olvidado, de William Graham Sumner. El lector recordará que en el ensayo de Sumner, aparecido en 1883: «…tan pronto como A observa algo que le parece una injusticia y cuyas consecuencias súfrelas X, consulta con B y ambos propugnan se apruebe una ley destinada a remediar el mal y a ayudar a X. Su ley siempre persigue determinar lo que C debe hacer por X o, en el mejor de los casos, lo que A, B y C deben hacer por X… Lo que deseo es llamar la atención sobre C… Le llamo el Hombre Olvidado… Es el hombre en quien nunca se piensa. Es víctima de reformadores, especuladores sociales y filántropos y espero demostrarles a ustedes antes de terminar que merece nos preocupemos de él, tanto por su personalidad como por las muchas cargas que ha de soportar».

Es una ironía histórica el que cuando esta frase —el Hombre Olvidado— fue resucitada en el cuarto decenio del presente siglo fuese aplicada no a C, sino a X, y sin embargo, C, a quien entonces se pedía mantuviese mayor número todavía de individuos X, se hallaba más olvidado que nunca. Es C, el Hombre Olvidado, a quien siempre se recurre para que restañe el corazón sangrante del político demagogo, al objeto de que pague las consecuencias de su hipócrita generosidad.

No sería completa la exposición de nuestra lección si antes de abandonarla dejásemos de señalar que el sofisma fundamental del que nos hemos venido ocupando no surge accidentalmente. En realidad es un resultado casi ineludible de la división del trabajo.

En una comunidad primitiva o entre pioneros, antes de que aparezca la división del trabajo, el hombre labora únicamente para sí mismo o para sus familiares más cercanos. Lo que consume es idéntico a lo que produce. Existe siempre una conexión

directa e inmediata entre su producción total y la satisfacción de sus necesidades.

Pero cuando se ha establecido una elaborada y compleja división del trabajo, esta conexión directa e inmediata deja de existir. Yo no produzco todas las cosas que consumo, sino quizá tan sólo una de ellas. Con los ingresos que obtengo de la producción de esta mercancía, o mediante la prestación de algún servicio, adquiero todo lo que necesito. Deseo que el precio de lo que compro sea bajo, pero me interesa que el precio de lo que fabrico o del servicio que presto sea elevado. Por consiguiente, aunque quiero que haya abundancia de todo, me conviene que exista escasez del producto cuya venta constituye mi negocio. Cuanto mayor sea la escasez de la mercancía que ofrezco, en comparación con la oferta de todas las demás cosas, mayor será la recompensa que podré obtener por mis esfuerzos.

Esto no significa necesariamente que haya de limitar mis servicios o restringir mi producción. Si soy solamente uno entre muchos que se dedican a proporcionar esta mercancía o servicio y existe libre competencia en la rama de mi actividad, esta limitación individual no me compensaría. Si soy cosechero de trigo, pongamos por caso, desearé, por el contrario, que mi cosecha particular sea lo más grande posible. Y si me preocupo exclusivamente de mi bienestar material y carezco de escrúpulos humanitarios, también aspiraré a que la producción de los demás cosecheros de trigo sea lo más baja posible; desearé que haya escasez de trigo (y de cualquier otro producto alimenticio que pueda sustituirlo) al objeto de que mi cosecha particular pueda alcanzar el mayor precio posible.

Normalmente estos sentimientos egoístas no tendrán efecto alguno sobre la producción total del trigo. Dondequiera que haya competencia, en efecto, cada productor se ve obligado a desarrollar mayores esfuerzos para obtener de sus tierras la mayor cosecha posible. De esta suerte las fuerzas del egoísmo individual (para bien o para mal, más persistentes y poderosas que las del altruismo) son encauzadas hacia una máxima producción.

Pero si los cosecheros de trigo o cualquier otro grupo de productores pueden ponerse de acuerdo para eliminar la competencia y el Estado permite o estimula tal conducta, la situación cambia. Los cosecheros de trigo pueden persuadir al Gobierno —o mejor aún, a una organización mundial— para que fuerce a todos a reducir proporcionalmente la extensión de tierra dedicada al cultivo de trigo. De esta forma se originará la escasez y se conseguirá elevar el precio de la mercancía, y si la elevación del precio es proporcionalmente mayor que la reducción provocada en la producción, como bien pudiera ser, entonces los cosecheros de trigo habrán conseguido en conjunto considerables mejoras. Obtendrán más dinero y podrán comprar más cantidad de todo. Es cierto que los demás miembros de la colectividad saldrán perjudicados, por cuanto en igualdad de otras circunstancias todos deberán entregar más de lo que produzcan para obtener menos de lo que el cosechero de trigo

ofrece. Ahora bien, la nación será más pobre; su mayor pobreza se cifrará en la cantidad de trigo no producido. Pero quienes sólo tienen presente a los cosecheros de trigo verán una ganancia, sin reparar en las pérdidas que sobradamente la contrarrestan.

Lo expuesto puede aplicarse igualmente a todos los sectores de la economía. Si debido a unas raras condiciones climatológicas se produce una súbita superproducción de naranjas, todos los consumidores se beneficiarán. El mundo se habrá enriquecido en la medida exacta en que se produce ese exceso de naranjas. El fruto se abaratará y en consecuencia los cultivadores de naranjas, como grupo, serán más pobres que antes, a menos que la mayor cantidad vendida compense o supere la pérdida ocasionada por la baja de precio. Ciertamente, si en tales circunstancias mi cosecha particular de naranjas no es mayor que de ordinario, es seguro que habré de sufrir pérdidas como consecuencia del precio más bajo provocado por la abundancia general.

Lo puesto de manifiesto anteriormente en relación con los cambios experimentados en la oferta es igualmente aplicable a las fluctuaciones provocadas en la demanda por los adelantos y perfeccionamientos de la técnica o sencillamente por haberse alterado las apetencias de los consumidores. Una nueva máquina desmotadora de algodón, aun cuando pueda reducir el costo de camisas y prendas de uso interior fabricadas con esa fibra e incrementar de ese modo la riqueza general, provocará ineludiblemente el paro de millares de braceros. Una nueva máquina textil que fabrique la tela a un ritmo más rápido, hará improductivas miles de máquinas antiguas, desvalorizando la mayor parte del capital invertido en ellas y empobreciendo a sus proveedores. La aplicación de la energía atómica a usos pacíficos e industriales, ansiosamente esperada por casi toda la humanidad, que pone en ella sus mejores ilusiones, es algo que inquieta a los propietarios de minas de carbón o pozos petrolíferos.

Así como no hay perfeccionamiento técnico que no resulte lesivo para los intereses de algún grupo determinado, todo cambio experimentado en los gustos o costumbres públicas, aun cuando se traduzca en una mejora moral o estética, causa daño a alguien. Una mayor sobriedad en la bebida ocasionaría el cierre de miles de tabernas y bares. La decadencia del juego forzaría a *croupiers* y preparadores de caballos de carreras a buscar ocupaciones más productivas. La rígida observancia de la castidad masculina arruinaría la más antigua profesión del mundo.

Pero no son los que deliberadamente explotan los vicios humanos quienes habrían de soportar de modo exclusivo las consecuencias de un súbito mejoramiento de la moral pública. Entre los más perjudicados estarían precisamente aquellos cuya actividad es mejorar esa moral. Los predicadores tendrían menos cosas de qué lamentarse; los reformadores perderían su causa: la demanda de sus servicios y los

donativos para su sostenimiento declinarían. Si no hubiese criminales, necesitaríamos menos abogados, menos jueces y bomberos, ningún carcelero, ni cerrajero, ni siquiera policía, como no fuera para servicios tales como la ordenación del tráfico.

Bajo un sistema de división del trabajo, en una palabra, es difícil imaginar la satisfacción más perfecta de cualquier necesidad humana que no perjudique, al menos temporalmente, a alguna de las personas que realizaron inversiones o trabajosamente adquirieron la habilidad necesaria para poder atenderla. Si el progreso fuese completamente uniforme en todas las esferas, este antagonismo entre los intereses de toda la comunidad y del grupo especializado no presentaría, si es que llegaba a aflorar siquiera, ningún serio problema. Si en el mismo año en que aumentase la cosecha mundial de trigo se incrementara en idéntica proporción mi propia cosecha; si la cosecha de naranjas y de todos los demás productos agrícolas aumentasen proporcionalmente, y si la producción de todos los artículos industriales mejorara también y su costo por unidad disminuyera, en tal caso yo, como cosechero de trigo, no sufriría daños porque la producción de trigo se hubiese incrementado. El precio que yo obtenía por bushel de trigo podría disminuir. La suma total que esperaba de mi mayor producción podría declinar. Pero si, debido al aumento de la oferta en general, yo podía comprar también los productos de los demás a precios más baratos, no tendría motivo real de queja. Si el precio de las demás cosas disminuyera exactamente en la misma proporción que el de mi trigo, mi situación mejoraría en proporción exacta a mi total producción incrementada; cada cual se beneficiaría de igual modo proporcionalmente a la mayor oferta de productos y servicios.

Ahora bien, el progreso económico nunca ha tenido lugar y probablemente nunca se realizará de forma completamente uniforme. Hoy se produce un avance en tal rama de la producción y más tarde en otra. Si se registra un súbito incremento en la oferta del objeto a cuya producción contribuyo, o si una nueva invención o descubrimiento hace innecesario lo que produzco, lo que para el mundo supone una ganancia, para mí y para el grupo productor al que pertenezco implica una tragedia.

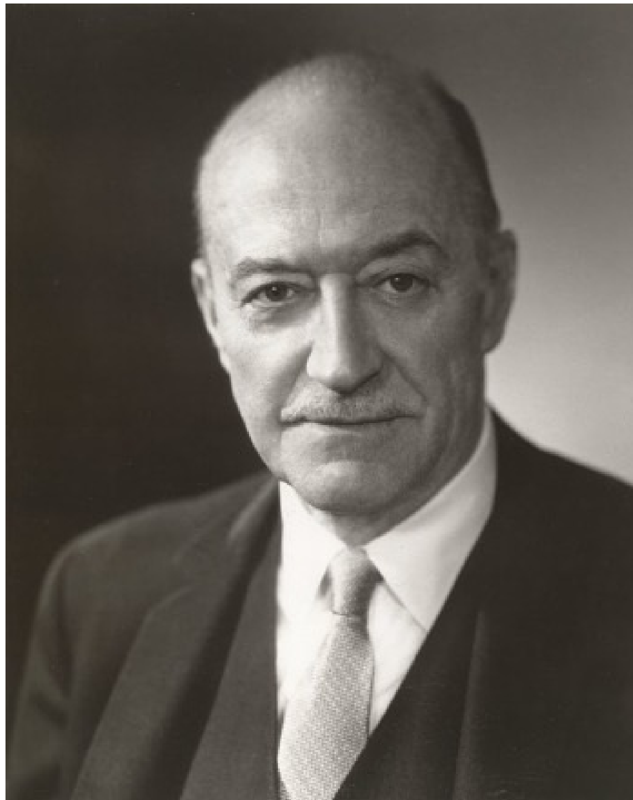
Corrientemente, la difusa ganancia de una oferta mayor o un nuevo descubrimiento impresiona menos al observador desinteresado que la pérdida concentrada. El hecho de que haya más café y disminuya su precio para el público es algo en lo que no se repara; lo que se ve es un grupo de cultivadores incapaz de subsistir con ese precio bajo. La mayor producción de zapatos a costo inferior, merced a la nueva máquina, es asunto olvidado; lo que llama la atención son los hombres y mujeres que han quedado sin trabajo. Es natural e incluso esencial para la plena comprensión del problema, que se reconozcan los perjuicios de tales sectores y se intente remediarlos en lo posible buscando la manera de que parte de las ganancias derivadas del progreso técnico se apliquen a ayudar a sus víctimas a encontrar una actividad productiva en cualquier otro sector.

Nunca será solución reducir arbitrariamente la oferta, impedir el progreso técnico o procurar que las gentes continúen prestando servicios carentes de utilidad. Sin embargo esto es lo que se ha tratado de hacer una y otra vez mediante las barreras aduaneras, la destrucción de la maquinaria, la quema del café y otras mil métodos restrictivos de la producción y del intercambio comercial. Esta es la insensata doctrina de pretender enriquecerse a través de la escasez.

Esta doctrina puede ser cierta, por desgracia, desde el punto de vista particular de algún determinado sector económico; siempre que esté a su alcance provocar la escasez de la mercancía que produce y vende en el mercado y en tanto se mantenga abundante la oferta de las demás mercancías que compra. Ahora bien, si atendemos al interés general de toda la colectividad, es siempre dañosa. Jamás podría aplicarse a un tiempo en todas las diversas actividades y sectores de la producción, ya que ello equivaldría al suicidio económico.

Esta es nuestra lección, expuesta en términos generales. Muchas de las conclusiones que se derivan de prestar atención tan sólo a un determinado grupo de intereses económicos resultan ilusorias al contrastarlas con el interés general de la comunidad, no ya como productores, sino como consumidores.

Examinar los problemas en su integridad y no fragmentariamente: tal es la meta de la ciencia económica.



HENRY HAZLITT, (1894 - 1993). Brillante escritor de temas económicos y literarios, colaborador y columnista de importantes diarios como el *Wall Street Journal* y el *New York Times*. Durante más de 20 años fue director asociado de *Newsweek*. Es también autor de *The Failure of New Economics, Man versus Welfare State, The Foundtion of Ethics,* y de *The Conquest of Poverty.* Ha sido considerado el periodista económico más importante del siglo XX en Estados Unidos y uno de los más destacados paladines de la libertad

NOTAS

[1] *Reason and Nature* (1931), pag. X. <<

[2] James C. Petrillo, antiguo presidente de la Federación Americana de Músicos. (N. del T.) <<

[3] WPA: *Works Progress Administration* (Administración para el progreso de las Obras Públicas). <<

[4] *New York Times*, 2 de enero de 1946 <<

[5] *Agricultural Adjustment Act.* <<

[6] Testimonio de Dan H. Wheeler, director de la División de Carbón Bituminoso. Sesiones para la ampliación de la ley del Carbón Bituminoso en 1937. <<

[7] *El Federalista*, considerada hoy en día como obra clásica de la literatura política norteamericana, fue una publicación periódica desde cuyas columnas James Madison, Alexander Hamilton y Jay, entre otros, abogaron a favor de la ratificación por los trece Estados independientes, ligados ya bajo los Artículos de la Confederación, de la Constitución Federal elaborada por la Convención de Filadelfia. Dio su nombre al partido federalista, que puede considerarse como el primer gran partido político norteamericano. (N. del T.) <<

[8] A. C. Pigou, *The Theory of Unemployment* (1933), página 96. <<

[9] P. H. Douglas, *The Theory of Wages* (1934), pág. 501. <<

[10] F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, 1921. <<

[11] El lector interesado en su análisis deberá consultar los siguientes textos: B. M. Anderson, *The Value of Money* (1917; nueva edición, 1936); Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (edición norteamericana, 1935). <<

[12] Confróntese John Stuart Mill, *Principles of Political Economics* (libro 3, capítulo 14, párrafo 2); Alfred Marshall, *Principles of Economics* (libro VI, capítulo XIII, sección 10) y Benjamín M. Anderson *«A refutation of Keynes' Attak on the Doctrine that Aggregate Demand», Financing American Prosperity.* <<

[13] Rodbertus, K. *Oberproduction and Crises* (1850), página 51. <<

[14] Cfr. Withers, H. *Poverty and Waste* (1914). <<

[15] Históricamente, el 20 por 100 representa aproximadamente el importe bruto de la renta nacional bruta dedicada cada año a la formación de capital (sin incluir equipo de consumo). Si se tiene en cuenta, sin embargo, el desgaste de capital, el ahorro anual neto se acerca más al 12 por 100. Cfr. Terborgh, George *The Bogey of Economic Maturity* (1945). <<

[16] Muchas de las diferencias entre los economistas respecto a los distintos puntos de vista expresados ahora sobre este tema son simplemente el resultado de diferencias en la definición. «Ahorro» e «inversión» pueden ser definidos de manera que resulten idénticos y, por consiguiente, necesariamente iguales. Me he decidido por definir aquí el «ahorro» en términos monetarios e «inversión» por lo que respecta a mercancías. Ello corresponde grosso modo al uso común de las palabras, no siempre el más adecuado, desde luego. <<

[17] Para una refutación estadística de este error, consúltese G. Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945). <<

[18] G. Santayana, *The Realm of Trath* (1938), pág. 16. <<